

Demanda agregada, grado de monopolio y distribución funcional del ingreso en Argentina

Demian Panigo
UNLP, PSE-ENS, CEIL-
PIETTE del CONICET

Fernando Toledo
UNLP, CEIL-PIETTE del
CONICET

Leandro Bona
UNLP

Versión preliminar

Septiembre de 2007

Resumen

El presente documento tiene por objetivo la revalorización del pensamiento keynesiano y poskeynesiano acerca de los determinantes de la distribución del ingreso en el contexto de un nuevo paradigma que, individualista desde lo epistemológico (con énfasis en la distribución personal del ingreso), pareciera haber menospreciado los aportes complementarios del enfoque holista (distribución funcional del ingreso). En pos de cumplir con esta finalidad, se efectúa una evaluación empírica para el caso argentino de las dimensiones distributivas enfatizadas por keynesianos y poskeynesianos, combinando una serie de modelos VAR-VEC para analizar el impacto de la demanda agregada sobre la participación de la masa salarial en el PBI (con datos para el período 1974-2005), con un nuevo procedimiento en dos etapas (cuya primera etapa involucra la estimación *rolling* de la persistencia de las rentabilidades relativas y la segunda la estimación de distintos modelos de serie de tiempo para la participación de los asalariados en el producto en función del coeficiente autorregresivo de la estimación *rolling* previamente mencionado), a fin de examinar la relación entre distribución funcional del ingreso y grado de monopolio (utilizando datos de Cuentas Nacionales y de las hojas de balances de 71 firmas para el período 1994-2005).

Códigos JEL: D33, D43, E12, E2, E25, C22 y C33.

Palabras clave: distribución funcional del ingreso, teoría keynesiana, teoría poskeynesiana, grado de monopolio, demanda agregada, VAR-VEC, datos de panel, rentabilidades relativas.

Tabla de contenidos

1	Introducción.....	3
2	Marco teórico	6
2.1	La distribución funcional en Keynes: de Marshall a Kalecki	6
2.2	Los aportes de Kaldor al enfoque keynesiano.....	12
2.3	La contribución de Kalecki al análisis distributivo	21
2.4	Las participaciones factoriales relativas según Robinson.....	28
3	Datos y Metodología.....	36
3.1	Modelos VAR-VEC para evaluar el impacto de la demanda agregada sobre la distribución funcional del ingreso	36
3.2	Metodología para el análisis empírico de la relación entre grado de monopolio y distribución funcional del ingreso.	37
4	Una aplicación empírica al caso argentino.....	40
4.1	Demanda agregada y distribución funcional del ingreso en Argentina	41
4.2	Grado de monopolio y distribución funcional del ingreso en Argentina	44
5	Conclusiones.....	51
	Referencias.....	54

1 Introducción

El análisis de la distribución del ingreso ha sufrido diversas transformaciones desde que Smith sentara las bases de la economía política. Se trata, sin dudas, de una temática controvertida y apasionante que ha sido abordada desde dos ángulos teóricamente complementarios, pero históricamente alternativos: el enfoque personal (individualismo metodológico) y el análisis funcional (metodología holista).

En los albores de esta (aún) novel disciplina, dos de los padres de la economía política clásica, Ricardo [1817](1959) y Marx [1867](1994), dedicaron gran parte de su obra al estudio de los determinantes de la distribución funcional del ingreso haciendo hincapié en el concepto de clases sociales e incorporando al análisis la noción de excedente en el marco de una teoría objetiva del valor (valor trabajo).

Hacia fines del siglo XIX, el enfoque funcional se mantendría como paradigma en materia distributiva, aunque con modificaciones sustantivas en lo referente al origen del valor, al concepto de clase y a los determinantes de las participaciones factoriales relativas. En efecto, a partir de la “revolución marginalista” (comúnmente asociada a los trabajos de Jevons, [1871]1970; Menger, [1871]1997; y Walras, [1874]1987), y las contribuciones seminales de Marshall [1890](1990) y Clark [1899](1938), se expandiría el concepto de productividad marginal de la tierra (de Ricardo) hacia el resto de los factores productivos (trabajo y capital), desaparecería progresivamente la noción de excedente (cada factor sería “justamente” remunerado en base a su contribución marginal a la producción), se diluiría radicalmente la noción de clase social (en tanto cualquier agente podría ser propietario de cualquier factor de producción) y se popularizaría el supuesto de que el valor se encuentra subjetivamente determinado.

La preponderancia del análisis funcional de la distribución del ingreso (respondiendo, según el caso, a especificaciones clásicas o neoclásicas) permanecería inalterada hasta mediados del siglo XX.¹ Sin embargo, a partir de los años 50 se producirá lo que en términos kuhnianos se conoce como un cambio de paradigma. Remarcando esta idea, Samuels, Biddle y Emmett (2005), señalan que la influyente contribución de Friedman y Kuznets (1945) establece un punto de inflexión metodológica al respecto. Desde entonces, y en especial a partir de los años 70², la hegemonía del individualismo metodológico (distribución personal del ingreso) no ha cesado de reforzarse. Este cambio de paradigma se aprecia claramente en el reciente *Hanbook of Income Distribution* (Atkinson y Bourguignon, 2000), en donde el enfoque funcional del análisis distributivo es inexistente o sólo aparece como marginalmente e indirectamente examinado.

Con los rezagos típicos de las economías en desarrollo, el cambio de paradigma metodológico también se refleja en los estudios empíricos aplicados al caso argentino. Luego de una revisión preliminar de la literatura existente, se aprecia que, desde 1970 en adelante, el análisis de la distribución del ingreso en Argentina ha sido mayoritariamente abordado a

¹ En este sentido, nótese que en 1946, la *American Economy Association* publicaba sus *Readings in the theory of income distribution*, en donde 31 de los 32 trabajos incluidos aplicaban un enfoque funcional para el análisis de la distribución del ingreso.

² Ver Sahota (1978).

partir de un enfoque interpersonal.³

Es por ello que uno de los principales objetivos de la presente investigación consiste en revalorizar la importancia de la distribución funcional del ingreso para la historia económica reciente de nuestro país, evaluando la relevancia relativa de las recomendaciones de política económica destinadas a modificar el *status quo* desde una perspectiva macroeconómica (en particular, de aquellas enfocadas en la relación demanda agregada-distribución⁴), en relación a aquellas que intentan alcanzar el mismo objetivo desde un enfoque de organización industrial (influyendo sobre la estructura de mercado para afectar la distribución del ingreso a través del grado de monopolio⁵).

De manera complementaria, el segundo objetivo del documento radica en presentar un análisis particularmente detallado de los principales aportes keynesianos y poskeynesianos para la temática aquí examinada. En este sentido, la inusual extensión del marco teórico (para un documento de trabajo) busca contribuir a la escasa literatura en español existente en relación a los determinantes teóricos de la distribución funcional del ingreso.

Para operativizar los distintos objetivos, se establecen las siguientes preguntas de investigación:

- 1.- ¿Cuáles son las principales características del análisis distributivo en Keynes, Kaldor, Kalecki y Robinson?
- 2.- ¿Quiénes de ellos y desde qué perspectivas incorporan al análisis al

³ Como ejemplos más relevantes de este enfoque se destacan los trabajos de Altimir (1986), Beccaria (1991), Minujin (1993), Beccaria (1993), Salvia, Donza y Philipp (1997), Gasparini y Sosa-Escudero (1999), Altimir y Beccaria (1999), Gonzalez-Rozada y Menendez (1999), Llach y Montoya (1999), Félix y Panigo (2000), Sosa-Escudero y Gasparini (2000), Altimir y otros (2000), Frenkel y González-Rozada (2000), Gasparini y otros (2000), Bebczuk y Gasparini (2000), Gasparini y otros (2001), Gasparini y Sosa-Escudero (2001), Altamir y Beccaria (2001) y Altimir y otros (2002). Por el contrario, las contribuciones que examinan la distribución del ingreso desde una perspectiva funcional son muchísimo más escasas, pudiéndose establecer una lista cuasi-exhaustiva con los siguientes estudios: Diéguez y Petrecolla (1974), FIDE (1983), Orsatti (1983), Lindenboim y otros (2005), Félix y Pérez (2004) y Ministerio de Economía y Producción de la Nación (2006).

⁴ Es importante remarcar, para comprender las comparaciones ulteriores, que la relación entre demanda agregada y distribución funcional del ingreso es una temática que surge en forma simultánea con el nacimiento de la propia economía. En este sentido, tanto Smith [1776](1994) como Ricardo [1817](1959) sostenían que la relación entre la participación de los trabajadores en el producto y la demanda agregada sería predominantemente positiva (para Marx, [1867]1994, por su parte, esta relación sería un poco más compleja y difícil de abordar de manera sintética. Para más detalles al respecto, ver Levine, 1988). Para el “humanista” inglés, la demanda agregada reduciría la participación de los beneficios en el producto debido al incremento en el tamaño de mercado y, consecuentemente, de la competencia (en concomitancia con una creciente demanda de mano de obra que haría aumentar los salarios). Por su parte, Ricardo sostenía que, con rendimientos marginales decrecientes y salarios reales fijos, la participación de los trabajadores en el PBI se incrementaba conforme se acelerara la demanda agregada y, con ella, el proceso de acumulación del capital.

⁵ Al igual que en el caso de la demanda agregada, uno puede hallar la génesis de la relación entre grado de monopolio y distribución funcional del ingreso en los escritos clásicos, especialmente en los que siguen la línea de Marx [1867](1994), Lenin [1916](1948), Luxembourg [1913](2003) o algunos de sus discípulos (por ejemplo, Baran y Sweezy, 1966). Sin embargo, debido a la marginalización académica de los textos marxistas, no sería sino hasta la difusión de las contribuciones poskeynesianas de Kalecki, Robinson y sus seguidores (principalmente Steindl, 1945) que una buena parte de los economistas contemporáneos retoman el análisis de la distribución del ingreso haciendo hincapié en la importancia del grado de monopolio.

poder de mercado?

3.- ¿Cómo ha sido la evolución reciente de las participaciones factoriales relativas en Argentina?

4.- ¿Cómo operan la relación entre demanda agregada, poder de mercado y distribución funcional del ingreso para el caso argentino?, y

5.- ¿Qué medidas de política económica parecieran más apropiadas para mejorar la participación de los asalariados en el PBI de nuestro país?

A los efectos de obtener la información necesaria para alcanzar los objetivos establecidos y responder a los interrogantes planteados, el documento se estructura de la siguiente manera.

En la sección 2 se desarrolla el marco teórico de la investigación a partir de una exhaustiva evaluación de las contribuciones de Keynes, Kaldor, Kalecki y Robinson en materia distributiva.⁶

A continuación se describen las bases de datos disponibles para el análisis empírico y se resume la metodología a utilizar para el caso argentino. En primer lugar, se explican los modelos VAR-VEC implementados para analizar la relación entre demanda agregada y distribución funcional. Posteriormente, se explicita un novedoso proceso en dos etapas utilizado para analizar la relación existente entre grado de monopolio y participaciones factoriales relativas.

Posteriormente, en la sección 4, se exponen los principales resultados de las distintas estimaciones estadísticas y econométricas, enfatizando el esfuerzo desarrollado en cada caso para evaluar la robustez de las estimaciones a través de diversos análisis de sensibilidad.

En la sección 5 se presentan las conclusiones, para finalizar luego con las referencias bibliográficas.

⁶ Dicha sección puede verse entonces como una extensión crítica y actualizada de los aportes al respecto de Davidson (1960) y Asimakopulos (1988).

2 Marco teórico

2.1 La distribución funcional en Keynes: de Marshall a Kalecki

“Despite Keynes’ recognition in The General Theory that the two major economic problems of a capitalist society are full employment and the distribution of income, it is not inaccurate to say that he applied the theory of aggregate demand mainly to the former issue. Distributions aspects appeared only implicitly in his emphasis on diminishing returns [...]. Moreover, in the Treatise, other aspects of distribution [than the widow’s cruse] were only circuitously examined. The determination of wage rates or the wage share was not discussed at all [...]”.

Paradójicamente, la cita precedente no pertenece a Pigou ni a Lucas, sino a Davidson (1960: 60 y 62). Como este último autor, varios economistas sostienen (con no poca dosis de audacia) que la distribución del ingreso sólo jugaba un papel marginal en la estructura analítica keynesiana y que, en el mejor de los casos, el interés del “padre de la macroeconomía” al respecto se limitaba a examinar cuál era el impacto de la dimensión distributiva sobre la demanda agregada y el crecimiento económico (Pérez Moreno, 2006).

Sin embargo, una relectura más apropiada de la *Teoría General* y de las contribuciones keynesianas posteriores, da lugar al análisis de la distribución funcional del ingreso como una variable endógena particularmente relevante para Keynes.⁷ En palabras de Tonveronachi (1993: 28):

“A commonplace assumption that must be discredited is that Keynes was indifferent to the problems of functional income distribution [...] Keynes proposed to deal with distribution by adding to the more classical indicators -such as real wage, the rate of profit, and their distributive shares-, financial rents and unemployment”.

Compartiendo esta relectura de Keynes, Kaldor (1955-56) plantea un modelo formal de lo que él mismo considera como la teoría keynesiana de la distribución del ingreso (ver la siguiente sección). En coincidencia con la postura kaldoriana, pero rechazando el supuesto de pleno empleo utilizado por dicho autor para derivar la dinámica distributiva en el largo plazo, Harcourt (1963 y 1965), originariamente, y Sardoni (1993), en una contribución posterior, desarrollan sendos modelos distributivos keynesianos para el análisis de corto plazo que se encuentran más en línea con la estructura analítica de la *Teoría General*.

En el caso de Sardoni (op. cit.), el autor también trae a colación la controversia de Keynes (1939) con Dunlop (1938) y Tarshis (1939) que permite diferenciar “dos tipos de Keynes”.

El primero adopta una postura eminentemente marginalista de corte marshalliana, la cual se condice con su *Teoría General* de 1936. La distribución del ingreso depende, en esencia, de la productividad marginal (decreciente) del trabajo. El nivel de precios es una función creciente del nivel de producción agregada y, así, de la demanda efectiva, en tanto se

⁷ Validando este orden de causalidad, Keynes (1936: 121) enfatiza que: *“The increase of employment will tend, owing to the effect of diminishing returns in the short period, to increase the proportion of aggregate income which accrues to entrepreneurs”.*

supone la existencia de rendimientos marginales decrecientes en el corto plazo.⁸ Por lo tanto, un aumento del nivel de producción (y empleo) conduce a un incremento absoluto y relativo de los precios respecto a los salarios nominales y, por consiguiente, a una caída del salario real. De la interacción entre estos dos efectos, en conjunto con la evolución de los requerimientos unitarios factoriales (elasticidad de sustitución entre factores), se define entonces la evolución de la distribución funcional del ingreso.

Si el salario nominal fuese fijo (permaneciendo constante hasta que la economía alcance el nivel de pleno empleo) y el producto dependiera del nivel de demanda agregada, los niveles de empleo y precios podrían expresarse como funciones del nivel de inversión (componente exógeno de la demanda agregada que depende principalmente de los *animal spirits*). En este sentido, Tonveronachi (op. cit.: 36) señala que:

“[...] *The distribution comes, therefore, to depend on the demand for investment, with firms' ex-post (disequilibrium) incomes that are a function of their expenditure [...]*”.

Sardoni (op. cit.) formaliza las proposiciones distributivas de la *Teoría General* examinando la interacción existente entre distribución funcional del ingreso (variable endógena clave), inversión (variable exógena del modelo) y cambio en las distintas elasticidades involucradas. La idea general del modelo puede resumirse en la siguiente frase extraída del propio autor (Sardoni, op. cit.: 53):

“[...] *an increase in investment and the associated increase in prices brings about a decrease in the real wage rate [...]* Since decreasing returns have been assumed [...] *the profit share can increase only if the rise in prices is such as to more that compensate for the negative effect on aggregate profits of an increase in employment larger than the increase in output*”.

Siguiendo esta idea general, la participación de los beneficios en el ingreso se define entonces a partir de la siguiente ecuación:

$$\Pi = 1 - \frac{wL}{pY} \quad (1)$$

donde Π denota la participación de los beneficios en el ingreso y wL/pY la respectiva participación de los asalariados.

El aumento de la participación relativa de los beneficios en el ingreso total exige que:

$$\frac{\partial \Pi}{\partial I} > 0 \quad (2)$$

En el modelo de Sardoni (op. cit.), esto requiere del cumplimiento de la siguiente desigualdad, la cual viene expresada en términos de las elasticidades de los precios, el empleo y el producto respecto a la inversión:

⁸ Keynes rechaza el segundo postulado de la economía clásica (la utilidad marginal del salario es igual a la desutilidad marginal del trabajo) pero acepta el primero de sus supuestos (el salario real es igual al producto marginal del trabajo), postulado que resulta de asumir rendimientos marginales decrecientes en el corto plazo, lo que implica una correlación inversa entre el nivel de producción (y empleo) y los salarios reales.

$$\varepsilon_{p,I} > \varepsilon_{L,I} - \varepsilon_{Y,I} \quad (2.a)$$

donde $\varepsilon_{p,I}$ es la elasticidad de los precios ante variaciones en la inversión, $\varepsilon_{L,I}$ es la elasticidad del empleo ante cambios en la inversión y $\varepsilon_{Y,I}$ es la elasticidad del producto ante modificaciones en la inversión.

Con salarios nominales fijos, el aumento de precios resultante del incremento en la inversión implica una caída de w/p . Para que la ecuación (2) sea válida, en presencia de rendimientos marginales decrecientes (o costos marginales crecientes, tal como se desprende del cumplimiento de la ecuación (2.a)) es necesario que la respuesta de los precios ante el cambio en I más que compense la diferencia entre $\varepsilon_{L,I}$ y $\varepsilon_{Y,I}$, asumiendo que la sensibilidad relativa del nivel de empleo respecto a cambios en la inversión es mayor que la correspondiente al nivel de producción.

Supongamos a continuación que existe un nivel de empleo crítico L^* más allá del cual w depende positivamente de L . Si asumimos, a diferencia del caso anterior, que los salarios nominales son flexibles, y que el nivel de empleo crítico es menor que el nivel de empleo potencial (L^f), entonces:

$$\frac{\partial w}{\partial L} = 0 \quad (y \varepsilon_{w,I} = 0) \quad \forall L < L^* \quad (3)$$

$$\frac{\partial w}{\partial L} > 0 \quad (y \varepsilon_{w,I} > 0) \quad \forall L \geq L^* \quad (4)$$

siendo $\varepsilon_{w,I}$ la elasticidad del salario nominal al cambio en la inversión.

Nótese que el cumplimiento de la ecuación (3) equivale al caso anterior, donde w estaba fijo. Por su parte, el análisis difiere en el caso de la ecuación (4). La caída de w/p que deviene de alterar I se producirá sólo en caso de que $\varepsilon_{p,I} > \varepsilon_{w,I}$, condición que, según Sardoni (op. cit.) se verifica claramente en todas las circunstancias posibles. La conclusión es que también en este caso el aumento en el nivel de inversión impacta negativamente sobre w/p .

Por su parte, con salarios nominales flexibles, el aumento en I aumentará Π sólo si se cumple la siguiente desigualdad:

$$\varepsilon_{p,I} > \varepsilon_{w,I} + \varepsilon_{L,I} - \varepsilon_{Y,I} \quad \text{o} \quad \varepsilon_{p,I} + \varepsilon_{Y,I} > \varepsilon_{w,I} + \varepsilon_{L,I} \quad (5)$$

por lo que el descenso de w/p resultante del incremento en la inversión no es condición suficiente para garantizar el aumento de Π : para que aumente la participación de los beneficios brutos en el ingreso se requiere, obviamente, que el aumento en la inversión genere un incremento más que proporcional en el ingreso nominal vis-à-vis la masa salarial nominal.

Las controversias planteadas luego del debate mantenido con Dunlop (op. cit.) y Tarshis (op. cit.) en el artículo de 1939 son útiles para apreciar una notoria diferencia en el pensamiento de Keynes respecto a su concepción de las cuestiones distributivas. En efecto, mientras que en la *Teoría General* su alusión a la distribución funcional del ingreso entre trabajadores y empresarios se trata implícitamente, en el trabajo de 1939 se hace explícita referencia al concepto y a sus determinantes esenciales. El famoso debate “Keynes versus Dunlop y Tarshis” envuelve, en esencia, la determinación de la dirección del comovimiento entre los salarios reales y el nivel de

producción y empleo (y, por lo tanto, entre el crecimiento del PBI y la distribución funcional del ingreso). Como fuera señalado, para el “Keynes de Tipo I” la dirección de dicha asociación es negativa, producto de la existencia de rendimientos marginales decrecientes en el corto plazo (industrias manufactureras sujetas a costos marginales crecientes). En palabras del propio autor (Keynes, 1936: capítulo 2, nota al final número 8):

“The argument runs as follows: n men are employed, the n th man adds a bushel a day to the harvest, and wages have a buying power of a bushel a day. The $n+1$ th man, however, would only add 0.9 bushel a day, and employment cannot, therefore, rise to $n+1$ men unless the price of corn rises relatively to wages until daily wages have a buying power of 0.9 bushel. Aggregate wages would then amount to $9/10 (n+1)$ bushels as compared with n bushels previously. Thus the employment of an additional man will, if it occurs, necessarily involve a transfer of income from those previously in work to the entrepreneurs”.

Otra justificación del mismo autor para la idea de costos marginales crecientes puede hallarse en Keynes (1936: 299-300):

“[...] if the wage of a given grade of laborers is uniform irrespective of the efficiency of the individuals, we shall have rising labor-costs, irrespective of the efficiency of the equipment. Moreover, if equipment is non-homogeneous and some part of it involves a greater prime cost per unit of output, we shall have increasing marginal prime costs over and above any increase due to increasing labor-costs”.

En contraste con esta postura prevaleciente en la *Teoría General*, las concesiones realizadas por Keynes a Dunlop y Tarshis⁹, junto al reconocimiento de los aportes efectuados por Kalecki (1938a), provocan un significativo cambio en su visión y nos aproximan al “Keynes de Tipo II”. Reconsiderando sus apreciaciones respecto a la relación entre producto, empleo y salarios reales, Keynes (1939: 1) señala:

“An article by Mr J. G. Dunlop in this Journal (September 1938, Vol. XLVIII, p. 413) on The Movement of Real and Money Wage Rates, and the note by Mr L. Tarshis printed below [in the Economic Journal, March 1939] (p. 150), clearly indicate that a common belief to which I acceded in my General Theory of Employment needs to be reconsidered. I there said: ‘[...] in the short period, falling money wages and rising real wages are each, for independent reasons, likely to accompany decreasing employment [...] on account of the increasing marginal return to a given capital equipment when output is diminished’. But Mr Dunlop’s investigations into the British statistics appear to show that, when money wages are rising, real wages have usually risen also; [...] In the passage quoted above from my General Theory I was accepting, without taking care to check the facts for myself, a belief which has been widely held by British economists up to the last year or two”.

Como se aprecia en la cita anterior, el eje basal sobre el que se articulan las

⁹ Quienes encuentran que durante el período 1932-1938 la economía norteamericana se aparta de la idea keynesiana tradicional según la cual los salarios reales y el producto varían negativamente, en tanto descubren que los costos marginales de producción son constantes, aún en el corto plazo.

discusiones entre estos autores se refiere a la dirección del comovimiento entre los salarios nominales, salarios reales, empleo y producto, lo que implica diferenciar los supuestos adoptados respecto a cómo se comportan los costos marginales de producción con relación al grado de utilización de la capacidad instalada, y al contexto en el cual operan las firmas del sector manufacturero.

A diferencia del “Keynes de Tipo I”, el “nuevo Keynes” se acerca a la posición de Kalecki, quien subraya la necesidad de discriminar la forma de la función de costos marginales de producción, dependiendo de si la economía opera en situaciones de exceso de capacidad instalada o en situaciones de pleno empleo. La conjugación de dos supuestos kaleckianos esenciales (competencia imperfecta en el mercado de bienes y firmas que operan en situaciones de exceso de capacidad, especialmente en el corto plazo) se traduce en que los costos marginales de producción presenten la forma de una “L” invertida, siendo constantes hasta que la economía alcanza el pleno uso de la capacidad instalada, momento a partir del cual se tornan crecientes (verticales). Compartiendo esta visión de la estructura de costos, Keynes (1939: 7) indica que:

“Is it the assumption of increasing marginal real cost in the short period which we ought to suspect? Mr Tarshis finds part of the explanation here; and Dr Kalecki is inclined to infer approximately constant marginal real cost. But there is an important distinction which we have to make. We should all agree that if we start from a level of output very greatly below capacity, so that even the most efficient plant and labor are only partially employed, marginal real cost may be expected to decline with increasing output, or, at the worst, remain constant. But a point must surely come, long before plant and labor are fully employed, when less efficient plant and labor have to be brought into commission or the efficient organization employed beyond the optimum degree of intensiveness”.

La concesión keynesiana a Kalecki tiene fuertes implicancias distributivas. Si, a diferencia del “Keynes de Tipo I”, se reconoce que los costos marginales son constantes hasta alcanzar la plena utilización de la capacidad instalada, y, si además se levanta el supuesto marshalliano respecto a que las firmas operan en mercados perfectamente competitivos, se llega entonces a una situación donde las firmas que cuentan con poder de mercado fijan sus precios teniendo en cuenta los costos medios variables de producción, los cuales se asumen constantes para el período relevante e incluyen, además del costo salarial, a los costos asociados al uso de insumos y materias primas importadas. En tal situación, el grado de monopolio se convierte en un determinante crucial de la distribución funcional del ingreso (ver la sección dedicada a la teoría distributiva kaleckiana).

Reconociendo la influencia del grado de monopolio sobre la distribución funcional del ingreso, Keynes (1939) señala dos aspectos cruciales mediante los cuales la competencia imperfecta en el mercado de bienes podría afectar a la relación existente entre crecimiento económico y participación en el ingreso de los distintos factores productivos: i) rigideces de precios relativas (respecto a los salarios nominales)¹⁰; y ii) impacto directo sobre Π por medio

¹⁰ En el sentido de que el incremento de precios resultante de un aumento en los salarios nominales (a su vez, generados por una expansión del producto) es menos que proporcional cuando existe competencia imperfecta en el mercado de bienes. De esta manera, Keynes

de la ecuación kaleckiana tradicional (ver la teoría kaleckiana de la distribución funcional del ingreso en la sección poskeynesiana). Para el primer punto, Keynes (1939: 6) argumenta que:

“For it may be the case that the practical workings of the laws of imperfect competition in the modern quasi-competitive system are such that, when output increases and money wages rise, prices rise less than in proportion to the increase in marginal money cost”.

En lo que hace a la relevancia directa del grado de monopolio sobre la distribución funcional del ingreso, el autor remarca que (Keynes, 1939: 8):

“[...] it would be interesting to discover whether the difference between the British and the American ratio is due to a discrepancy in the basis of reckoning adopted in the two sets of statistics or to a significant difference in the degrees of monopoly prevalent in the two countries”.

Aún cuando el “nuevo Keynes” muestre un notable acercamiento a las ideas kaleckianas en materia distributiva, el autor objeta la explicación avanzada por Kalecki en lo que respecta a la constancia de la participación de los factores productivos en el ingreso¹¹, alegando que las razones utilizadas por el economista polaco resultan un tanto arbitrarias (particularmente en lo que hace al supuesto de compensación exacta entre los efectos que actúan en direcciones opuestas sobre la distribución funcional del ingreso en un contexto de competencia imperfecta y costos marginales de producción constantes).

Según Keynes (1939), no existen explicaciones obvias para justificar por qué razón los cambios en el grado de monopolio deberían compensarse exactamente con las variaciones en la rotación, tal como lo afirma Kalecki (1938a). Sin embargo, el “Keynes de Tipo II” acepta la idea de que en el corto plazo la distribución del ingreso tiene que ser analizada adoptando una perspectiva diferente a la del “Keynes de Tipo I”. En este sentido, el “Keynes pos *Teoría General*” concuerda en admitir una hipótesis sustancialmente distinta respecto a la forma de competencia imperante en el mercado de bienes (imperfecta en lugar de perfecta) y a la política de fijación de precios que adoptan las firmas (*mark-up pricing* en lugar de precios iguales a costos marginales). En este sentido, y luego de presentar algunos factores que podrían influir sobre la relación entre producto y distribución, Keynes finalmente minimiza la relevancia de tales variables rescatando nuevamente la validez del argumento kaleckiano (Keynes, 1939: 10):

“And it appears that, for reasons which are not yet clear, these factors taken in conjunction have no significant influence on the distribution between labor and capital of the income resulting from the output. Whatever a more complete inquiry into the problem may bring forth, it is evident that Mr Dunlop, Mr Tarshis and Dr Kalecki have given us much to think about, and have seriously shaken the fundamental assumptions on which the short-period theory of distribution has been based hitherto; -it

(1939) encuentra una explicación alternativa (a la de costos marginales constantes) para justificar la no contraciclicidad de los salarios reales.

¹¹ Constancia distributiva que tanto Kalecki (1938a), Keynes (1939) y Kaldor (1955-56) comparten, y consideran como uno de los hechos estilizados ¡mejor fundados empíricamente! de la teoría macroeconómica contemporánea.

seems that for practical purposes a different set of simplifications from those adopted hitherto are preferable”.

* * *

En definitiva, el debate central desarrollado en esta sección nos permite enfatizar la evolución del pensamiento keynesiano en materia distributiva entre 1936 y 1939. El “Keynes de Tipo I” de la *Teoría General* adopta una postura cercana a la corriente neoclásica, en donde la distribución del ingreso depende fundamentalmente de la productividad marginal (decreciente) del trabajo (que determina la evolución del salario real) y, de manera más implícita, de la elasticidad de sustitución entre trabajo y capital o, en términos menos afines a la terminología neoclásica, de la dinámica de los requerimientos unitarios de trabajo.

Retomando los preceptos centrales del enfoque kaleckiano, y reconociendo ciertas falencias de su visión precedente en lo que respecta a la relación entre producto y salarios reales, el “Keynes de Tipo II” (Keynes, 1939) comparte con el economista polaco la idea de que, en conjunto con las condiciones técnicas (que determinan la estructura de los costos marginales reales de producción), el grado de monopolio existente en el mercado de bienes es “la” variable clave para entender la evolución temporal y, principalmente, las diferencias entre países de la distribución funcional del ingreso.

2.2 Los aportes de Kaldor al enfoque keynesiano

Como uno de los principales referentes de la teoría distributiva poskeynesiana, Kaldor ha contribuido a extender el multiplicador keynesiano de corto plazo (utilizado para la determinación del producto y el empleo a partir de cambios en la inversión) a un contexto de largo plazo donde existe pleno uso de la capacidad productiva y completa utilización de la fuerza de trabajo disponible. Gracias a ello, es posible utilizar el multiplicador keynesiano para determinar la participación relativa de los distintos factores productivos en el ingreso nacional:

“Kaldorian income distribution theory has been inspired by the concept of the Keynesian multiplier, according to which its level depends on the ratio of changes in consumption to changes in national income [...] A high investment multiplier implies a high ‘sensitivity of the national income’ to changes in investment behaviour of entrepreneurs” (Walsteijn, 1992-93: 200 y 201).

No sólo Keynes ha influido en las contribuciones kaldorianas. La lectura realizada por Kaldor de los trabajos de Harrod (1939) y Domar (1946) sobre la extensión del marco analítico keynesiano estático al caso de una economía dinámica¹², ha sido crucial para el desarrollo de su teoría de la distribución del ingreso en el largo plazo.

¹² Donde la tasa de crecimiento “natural” (definida como la suma de la tasa de crecimiento de la población y la tasa de progreso técnico neutral a la Harrod) se encuentra restringida por la relación existente entre la propensión media agregada al ahorro y el cociente entre el stock de capital y el ingreso nacional.

De manera similar, tanto la corriente marxista (en su modelo de crecimiento de 1957), como el enfoque neoclásico (en su modelo de distribución funcional del ingreso de 1955-56) y los aportes kaleckianos (en la famosa discusión mantenida con Rowthorn sobre la ley de Verdoorn en un estudio más reciente, de 1975) han tenido una notable influencia sobre el pensamiento kaldoriano, cuyo legado principal en términos distributivos se resume en las siguientes palabras de Pasinetti (1983: 336):

“His major original piece, however, is given in a few pages at the end of an article (1956), where he proposes a ‘Keynesian’ theory of income distribution. The theory is in fact distinctly Kaldor’s, and so it has (rightly) been called since”.

En el mismo sentido se manifiestan Palley (2005: 203), al subrayar la trascendencia de los aportes teóricos efectuados por Kaldor:

“The Cambridge approach was originally developed by Kaldor (1956), and its key insight concerned the role of aggregate demand (AD) in determining income distribution. The core idea was that AD needs to adjust to the level of full employment output, and this is accomplished by adjustment in the pattern of income distribution”;

o Walsteijn (op. cit.: 193), al indicar que:

“Following the publication of Nicholas Kaldor’s ‘Alternative Theories of Distribution,’ the analysis of the factors that determine income distribution became a major part of Post Keynesian economic theory. Within this framework, the relationship between investment and economic growth is controlled by changes in the distribution of national product”.

En la introducción de un estudio reciente, Uthman (2006: 206) identifica con claridad la principal contribución del famoso trabajo publicado por Kaldor en 1955-56:

“In a seminal paper, Nicholas Kaldor (1956) argued that, under the assumption that workers have a negligible propensity to save, the profit rate in a capitalist economy is governed by the natural rate of growth and the capitalists’ propensity to save”.

Por su parte, en un trabajo publicado en 1962, Pasinetti (1962: 267) contribuye a situar la discusión teórica inicial que sirvió de base para el desarrollo de la teoría distributiva kaldoriana:

“One of the most exciting results of the macro-economic theories which have recently been elaborated in Cambridge is a very simple relation connecting the rate of profit and the distribution of income to the rate of economic growth, through the inter-action of the different propensities to save”.

Acumulación de capital y distribución del ingreso en el largo plazo: la importancia del mecanismo de ajuste kaldoriano

En su obra de 1955-56, *Alternative Theories of Distribution*, Kaldor presenta su análisis primigenio acerca de los determinantes de la distribución funcional del ingreso. Partiendo de un enfoque teórico de largo plazo, donde el nivel de producción se encuentra dado y existe pleno empleo de la mano de obra, el autor asume que el ingreso nacional se divide entre

salarios y beneficios y que la propensión media al ahorro de los capitalistas difiere de la de los trabajadores.¹³

Formalmente, sean: Y el ingreso, W los salarios, P los beneficios, S_w y S_p el ahorro agregado derivado de salarios y beneficios (respectivamente), el análisis distributivo efectuado por Kaldor se inicia con la definición de tres identidades contables básicas:

$$Y \equiv W + P \quad (6)$$

$$I \equiv S \quad (7)$$

$$S \equiv S_w + S_p \quad (8)$$

Como la inversión está dada (depende, al igual que en el modelo keynesiano, de los *animal spirits* y de los beneficios futuros esperados por el empresario), si se postula que el ahorro procedente de salarios y beneficios es proporcional a W y a P ($S_w = s_w W$ y $S_p = s_p P$ ¹⁴), entonces se tiene que:

$$I = s_p P + s_w W = s_p P + s_w (Y - P) = (s_p - s_w)P + s_w Y \quad (9)$$

con lo cual

$$\frac{I}{Y} = (s_p - s_w) \frac{P}{Y} + s_w \quad (10)$$

y por lo tanto

$$\frac{P}{Y} = \frac{1}{s_p - s_w} \frac{I}{Y} - \frac{s_w}{s_p - s_w} \quad (11)$$

La ecuación (11) define una relación positiva entre la participación de los beneficios en el producto y el cociente I/Y . Se advierte en este sentido cómo el impacto de una mayor tasa de acumulación (i.e. un aumento de I/Y) depende de la diferencia entre las propensiones al ahorro de los capitalistas y trabajadores.

En efecto, el cociente $\frac{1}{s_p - s_w}$ representa la sensibilidad de la distribución

funcional del ingreso a variaciones en la tasa de inversión. Cuanto menor sea la diferencia entre S_p y S_w , mayor será la incidencia que tenga I/Y sobre P/Y (debido a que será tanto mayor la redistribución necesaria para generar un mismo monto global de ahorro).

Conforme lo expresa Walsteijn (op. cit.: 194):

“According to Kaldor’s contribution, changes in the ratio of investment to output affect the share of profits in national income. The magnitude of this effect is labeled the ‘sensitivity of income distribution’. It depends on the

¹³ La condición de estabilidad del modelo kaldoriano requiere no sólo que $S_p \neq S_w$, sino también que S_p sea mayor que S_w . Para mayores detalles sobre estas cuestiones, ver Kaldor (1955-56: 95) o Walsteijn (op. cit.: 202-204).

¹⁴ Según Walsteijn (op. cit.: 197): “One of the merits of Kaldor’s model is the demonstration that an aggregate propensity to save that corresponds to the natural rate of growth and the capital-output ratio is not incompatible with independent individual propensities to save. The aggregate propensity to save is a weighted average of the different propensities to save, the weights being determined by the different shares in national income”.

difference between the distinguished propensities to save".

El punto clave es entender que bajo el enfoque kaldoriano la inversión es una variable independiente (no varía ni con S_p ni con S_w) que determina, mediante el cambio en la distribución del ingreso, el ahorro necesario para garantizar el equilibrio macroeconómico entre la oferta y la demanda agregadas.

Puesto en otros términos: el aumento (exógeno) de la inversión en un contexto de pleno empleo y completo uso de la capacidad productiva genera un incremento de la demanda agregada que, por medio del ajuste de la relación precios-salarios nominales, induce un cambio en la distribución del ingreso a favor de los beneficios (aumentan los precios, dado que en el largo plazo se suponen completamente flexibles, en tanto que los salarios nominales permanecen fijos debido a razones institucionales, por lo que el salario real cae), lo que contribuye a que el ahorro (variable endógena en el modelo propuesto por Kaldor) sea igual a la inversión. En palabras del propio Kaldor (1955-56: 95):

"[...] the level of prices in relation to the level of money wages is determined by demand: a rise in investment, and thus in total demand, will raise prices and profit margins, and thus reduce real consumption".

Este proceso de transferencia de ingresos desde salarios a beneficios (que opera por medio de la contracción del consumo real asalariado y, por ende, de la demanda agregada) se conoce en la literatura como mecanismo de "ahorro forzoso" (ver Taylor, 1991).

Dado un nivel de producción exógeno en el largo plazo (coincidente con el nivel de producción potencial y el pleno uso de la fuerza de trabajo existente), la distribución del ingreso se transforma, por tanto, en la variable endógena que ajusta para restaurar las condiciones de equilibrio macroeconómico.

Tanto Walsteijn (op. cit.: 197) como Palley (op. cit.: 206) expresan claramente la esencia del mecanismo de ajuste kaldoriano:

"Whenever it is assumed that the ratio of investment to output is equal to the capital-output ratio multiplied by the natural rate of growth, one can always (within certain constraints) imagine a distribution of income by which the economic system is capable of producing the amount of savings necessary for equilibrium growth".

"Rather than having output adjust to income distribution, as in the short-run Kaleckian model, income distribution adjusts to ensure a level of AD consistent with full employment income".

Este resultado exige, además de los supuestos de pleno empleo y capacidad instalada completamente utilizada, el cumplimiento de cuatro condiciones adicionales: i) el salario real no debe caer por debajo de un nivel mínimo de subsistencia; ii) la tasa de beneficios no debe ser menor que una tasa crítica (*risk premium rate*, en la terminología kaldoriana), por debajo de la cual no resulta rentable invertir; iii) P/Y debe ser al menos igual al grado de monopolio que deviene de la presencia de imperfecciones competitivas o comportamientos colusivos en el mercado de bienes; y iv) el cociente capital-producto debe ser independiente de la tasa de beneficios.

La corrección propuesta por Pasinetti

En una importante contribución posterior, Pasinetti advierte ciertas inconsistencias lógicas inherentes a la formulación kaldoriana de 1955-56. La principal contribución de este autor italiano es la idea de que en el largo plazo la propensión al ahorro de los trabajadores influye sobre la distribución del ingreso entre los factores productivos, pero no afecta la distribución del ingreso entre beneficios y salarios (la diferencia crucial con respecto a Kaldor radica en el explícito reconocimiento de que los trabajadores también pueden recibir ingresos de capital).

Asumiendo que en el equilibrio de largo plazo la tasa de interés coincide con P/K , Pasinetti demuestra, a diferencia de Kaldor, que tanto esta última variable como la participación de los beneficios en el producto dependen única e inversamente de la propensión media al ahorro de los capitalistas:

$$\frac{P}{K} = \frac{1}{s_c} \frac{I}{K} \quad (12)$$

$$\frac{P}{Y} = \frac{1}{s_c} \frac{I}{Y} \quad (13)$$

La necesidad de corregir el modelo kaldoriano de 1955-56 emerge claramente en dos pasajes claves del célebre *paper* publicado por Pasinetti en 1962 (Pasinetti, 1962: 270):

“[...] in any type of society, when any individual saves a part of his income, he must also be allowed to own it, otherwise he would not save at all. This means that the stock of capital which exists in the system is owned by those people (capitalists or workers) who in the past made the corresponding savings. And since ownership of capital entitles the owner to a rate of interest, if workers have saved -and thus own a part of the stock of capital (directly or through loans to the capitalists)- then they will also receive a share of total profits. Therefore total profits themselves must be divided into two categories: profits which accrue to the capitalists and profits which accrue to the workers.

It is this distinction that is missing in the theory just considered. By attributing all profits to the capitalists it has inadvertently but necessarily implied that workers' savings are always totally transferred as a gift to the capitalists. Clearly this is an absurdity. To eliminate it, we must reformulate the model from the beginning and clear up the confusion which has been made of the different concepts of distribution of income: distribution of income between profits and wages, and distribution of income between capitalists and workers. The two concepts only coincide in the particular case in which there is no saving out of wages”.

Crecimiento económico, progreso técnico y distribución funcional del ingreso en el largo plazo: un examen basado en la perspectiva kaldoriana

La línea de trabajo iniciada por Kaldor en 1955-56 se complementa con otro importante artículo publicado por este mismo autor en 1957. En esencia, este último constituye una prolongación de la idea original del *paper* de 1955-56, cuyo objetivo es mostrar la constancia del cociente capital-producto y de la tasa de beneficios, consecuencia directa de un conjunto de

fuerzas endógenas que operan sobre el sistema económico, más allá del carácter de las innovaciones introducidas en el pasado o del aumento del grado de monopolio.

El artículo preserva la esencia clásica del texto precedente (Kaldor, 1955-56), concretamente en lo que hace al cierre del nuevo modelo macroeconómico propuesto. En efecto, se asume que el crecimiento está restringido por la disponibilidad de factores y no por la demanda efectiva, posición teórica que el propio Kaldor se encargará de desacreditar más adelante con la publicación de su trabajo de 1975. En concordancia con el trabajo de 1955-56, también se supone la existencia de pleno empleo en el largo plazo, por lo que el principal mecanismo de ajuste para lograr el equilibrio macroeconómico sigue siendo la distribución del ingreso (ahorro forzoso que opera mediante el aumento de precios respecto a los salarios nominales).

No obstante las similitudes con su trabajo inmediatamente precedente, el modelo de crecimiento de 1957 incorpora algunos elementos novedosos, tales como la formalización explícita del cambio tecnológico o progreso técnico (captado a partir de la introducción de innovaciones en el proceso productivo, intrínsecamente ligado a mayores posibilidades de acumulación del capital) y, lo que es más importante aún (dadas sus implicancias sobre la dinámica distributiva), la diferenciación de dos escenarios alternativos (población económicamente activa constante o creciente) que inciden sobre la dinámica macroeconómica.

Es justamente el concepto de cambio tecnológico el que permite incorporar al modelo kaldoriano una contribución relevante desde el punto de vista distributivo. Para el caso de una economía sin crecimiento poblacional, se asume inicialmente que el progreso técnico viene dado por:

$$\frac{Y_{t+1} - Y_t}{Y_t} = \alpha'' + \beta'' \frac{I_t}{K_t} \quad (14)$$

donde K_t es el *stock* de capital físico en el período t , mientras que el resto de las variables respeta la notación utilizada hasta el momento. Nótese que, debido al supuesto de población constante, la ecuación (14) refleja no solamente la tasa de crecimiento del producto sino también la de la productividad media del trabajo.

Suponiendo luego que en el estado estacionario las tasas de crecimiento del producto y el *stock* de capital se igualan (cociente capital-producto constante), se tiene que:

$$\frac{I}{Y} = \frac{I}{K} \frac{K}{Y} = \gamma' \frac{K}{Y} \quad (15)$$

donde $\gamma' = \frac{\alpha''}{1 - \beta''}$ denota la tasa de crecimiento de estado estacionario del *stock* de capital y el producto.

Combinando las ecuaciones (15) y (11) se tiene que:

$$\frac{P}{Y} = \frac{1}{s_p - s_w} \gamma' \frac{K}{Y} - \frac{s_w}{s_p - s_w} \quad (16)$$

La ecuación (16) incorpora explícitamente el rol del progreso técnico en la teoría distributiva kaldoriana. A mayor crecimiento autónomo de la productividad (α''), mayor será la tasa de acumulación de capital deseada en estado estacionario, y, por lo tanto, mayor la proporción de beneficios respecto al producto requerida para poder financiarla. Por su parte, el aumento en el crecimiento inducido de la productividad derivado de la expansión en el *stock* de capital (determinado por β'') tiene un efecto (de estado estacionario) semejante al del componente autónomo.

Si, a diferencia del caso anterior, se supone que la población crece a una tasa constante (λ), los resultados se mantienen prácticamente inalterados (en lo que a la distribución funcional del ingreso se refiere), debiéndose incorporar simplemente dicho parámetro en la ecuación (16), de manera tal que:

$$\frac{P}{Y} = \frac{1}{s_p - s_w} (\gamma'' + \lambda) \frac{K}{Y} - \frac{s_w}{s_p - s_w} \quad (17)$$

Obsérvese cómo, al expandir el *stock* de capital deseado de las firmas, el crecimiento de la población incrementa la participación de los beneficios en el ingreso nacional.

Productividad y salarios reales en dos escenarios de desarrollo alternativos

Además de considerar cómo el progreso tecnológico afecta la distribución del ingreso, el trabajo de Kaldor de 1957 también ha sido importante para identificar los dos escenarios principales donde pueden situarse las economías capitalistas: una etapa temprana de desarrollo y una etapa madura o avanzada.

La característica fundamental que distingue a ambos estadios se asocia al tipo de relación existente entre el crecimiento de la productividad y el aumento en el nivel de vida de la clase trabajadora (salarios reales). En efecto, durante la primera etapa, el crecimiento de la productividad no se encuentra asociado con un incremento proporcional en los salarios reales, debido a que los requerimientos del proceso de acumulación (en una instancia en la cual el capital observado es sistemáticamente inferior al deseado y los salarios nominales se sitúan al nivel de subsistencia) conllevan a un aumento tendencial en la participación de los beneficios en el producto tal que permite financiar la creciente inversión.

En términos kaldorianos, esta primera fase se caracteriza por presentar un aumento continuo del cociente capital-producto lo cual, sumado al incremento constante de P/Y , no necesariamente implica una caída de la tasa de beneficios. El final de la primera etapa se produce cuando el *stock* de capital observado alcanza al *stock* de capital deseado, momento a partir del cual el sistema adopta una dinámica completamente diferente (Kaldor, 1957: 620 y 621):

“Profits are no longer determined in the Marxian manner, as the surplus of production over subsistence wages; on the contrary, the share of wages becomes a residual, equaling the difference between production and the share of profits as determined in a ‘Keynesian’ manner, by the propensities to invest and save [...] This second and more cheerful stage of capitalism in

which production and employment continue to grow, and real wages are steadily rising with the growth of production, was quite unforeseen by Marx”.

Esta segunda etapa muestra entonces una relación directa y proporcional entre el aumento de la productividad y el crecimiento de los salarios reales ya que, al alcanzar el *stock* de capital deseado, el incremento autónomo de la productividad (que expande la oferta agregada de la economía), no se encuentra acompañado por un aumento *pari-passu* de la demanda de bienes de capital (inversión). El exceso de oferta resultante se traduce en una caída de precios que eleva los salarios reales de los trabajadores en línea con la dinámica de la productividad.

En este nuevo estadio de desarrollo, las participaciones factoriales relativas permanecen constantes, lo cual se condice con uno de los famosos “hechos estilizados” kaldorianos, compartido también por Kalecki (1938a) y Keynes (1939).

La importancia de la demanda agregada como determinante de la productividad y el crecimiento de largo plazo: un análisis de sus implicancias distributivas

No obstante lo anterior, hacia al final de su vida Kaldor adopta una postura diferente en lo que concierne a la relación existente entre crecimiento, productividad y distribución del ingreso. En un trabajo publicado en 1975, el autor reconoce explícitamente la importancia de la demanda agregada como factor determinante del crecimiento en el largo plazo. Al respecto, Kaldor (1975: 895 y 896) reconoce que:

“[...] I now believe that I was wrong in thinking in 1966 that the United Kingdom had attained the stage of ‘economic maturity’ [...] and that her comparatively poor performance was to be explained by inability to recruit sufficient labour to manufacturing industry rather than by poor market performance due to lack of international competitiveness. [...] I would now place more, rather than less, emphasis on the exogenous components of demand, and in particular on the role of exports, in determining the trend rate of productivity growth in the United Kingdom in relation to other industrially advanced countries”.

Al avalar la hipótesis de existencia de economías de escala dinámicas al interior del sector manufacturero (ley de Verdoorn), Kaldor da lugar a que las cuestiones institucionales (i.e. el poder de negociación relativo de trabajadores y capitalistas) adquieren una relevancia crucial en la forma en que se reparten los incrementos de productividad entre beneficios y salarios.

La idea de que la demanda agregada juega un rol significativo en la determinación del crecimiento económico es fundamental para quebrar la relación directa existente entre expansión de la inversión y redistribución regresiva del ingreso planteada en el trabajo kaldoriano seminal de 1955-56. En presencia de economías a escala, el producto ya no está dado, por lo que un aumento en la inversión no necesariamente reduce la participación relativa de los trabajadores en el ingreso nacional: la ampliación del *stock* de capital no tiene por qué ser financiada con una caída del consumo real de los trabajadores (mecanismo de ahorro forzoso tradicional), ya que la productividad depende positivamente de la demanda agregada

(especialmente del fomento de las exportaciones).

* * *

A modo de cierre, la discusión presentada en la presente sección permite advertir que el pensamiento kaldoriano asociado a los principales determinantes de la distribución funcional del ingreso ha transitado por diferentes etapas:

1. En un contexto de pleno empleo y utilización de la capacidad instalada, la participación relativa de los beneficios en el producto depende directamente del cociente I/Y y de la diferencia existente entre la propensión al ahorro de capitalistas y trabajadores. En este primer caso, la distribución del ingreso es la variable endógena que, vía el ajuste de precios (mecanismo de ahorro forzoso), asegura el monto de ahorro requerido para financiar las necesidades de inversión *ex-post* y, por consiguiente, garantiza el equilibrio macroeconómico entre la oferta y la demanda agregadas. La consecuente relación inversa entre el cociente I/Y y la redistribución regresiva del ingreso (que opera mediante la caída de los salarios reales y el consumo de los trabajadores) es el correlato del mecanismo de ajuste propuesto en el trabajo seminal de 1955-56.
2. Los determinantes de la distribución funcional del ingreso incorporan al progreso técnico en el caso del paper publicado por Kaldor en 1957. En términos generales, un aumento de la productividad que obedezca tanto a un crecimiento de su componente autónomo (α'') cuanto a un aumento del componente inducido (β''), incrementa el cociente I/Y de estado estacionario, lo que genera un impacto redistributivo que opera en desmedro de los trabajadores.
3. Si, a diferencia de los casos anteriores, que suponen que el crecimiento económico está limitado por: a) la disponibilidad de factores; y/o b) el progreso técnico autónomo¹⁵, se postula el cumplimiento de la ley de Verdoorn, entonces la tasa de crecimiento de largo plazo dependerá positivamente de la demanda agregada. Bajo tales condiciones, aceptadas por el propio Kaldor en su trabajo de 1975, el mecanismo de ahorro forzoso pierde relevancia teórica (cuando aumenta la inversión no tiene por qué caer el consumo real de los trabajadores, sino que puede ajustar el producto, incluso en el largo plazo), dando lugar a una teoría distributiva en la que los factores políticos-institucionales-estructurales adquieren un rol central en la determinación de la participación factorial relativa en la distribución del ingreso.

¹⁵ En el trabajo de 1957, Kaldor utiliza una ecuación para el progreso técnico que incluye un componente inducido de la productividad que depende de I/K . Sin embargo, al asumir para la solución de estado estacionario que la relación capital-producto es constante, la tasa de crecimiento económico de estado estacionario se encuentra únicamente determinada por el crecimiento autónomo de la productividad, ponderado por $I/(I-\beta'')$, lo que implica que ningún componente de la demanda agregada tiene efectos de primer orden para el crecimiento de largo plazo.

2.3 La contribución de Kalecki al análisis distributivo

La importancia y originalidad de las contribuciones pioneras efectuadas por Kalecki sobre los principales determinantes de la distribución funcional del ingreso han sido objeto de estudio y controversia durante varias décadas. Los aportes realizados por este economista polaco, frecuentemente criticados y/o minimizados por gran parte de la teoría macroeconómica moderna¹⁶, han producido un cambio sustancial en relación a las contribuciones marshallianas, en donde la distribución del ingreso depende básicamente de las productividades marginales y de la elasticidad de sustitución entre factores.

Como se verá a continuación, se pueden distinguir claramente dos enfoques complementarios en lo que concierne al análisis distributivo kaleckiano. El primero de ellos se aboca a explicar cuáles son los determinantes de la distribución funcional del ingreso para un nivel de producción determinado (es decir, aislando los efectos del crecimiento tendencial del producto). En este caso, el grado de monopolio (o poder de mercado) y, más específicamente, sus determinantes subyacentes, son las variables clave para explicar la cuantía de las participaciones factoriales relativas. El segundo enfoque focaliza su análisis en un contexto dinámico, en el que la evolución de la demanda agregada, la estructura de costos (costos medios totales decrecientes) y el criterio de fijación de precios (*mark-ups* sobre los costos medios variables) determinan endógenamente el perfil distributivo de la economía. De esta manera, podemos adelantar que el análisis de la distribución funcional del ingreso en Kalecki tiene fuertes y significativos puntos de contacto con las teorías distributivas de Keynes y, principalmente, de Marx.¹⁷

Más allá de los determinantes kaleckianos de la distribución funcional del ingreso, es menester indicar que el cuestionamiento y levantamiento de los supuestos neoclásicos convencionales constituye uno de sus principales aportes.

Partiendo de un enfoque predominantemente microeconómico, pero orientado siempre al entendimiento de las interacciones existentes entre los principales agregados macroeconómicos (salarios, beneficios, empleo, producto, inversión y demanda efectiva)¹⁸, Kalecki busca racionalizar el comportamiento (captado a nivel empírico) de un conjunto de empresas industriales que operan dentro del sector manufacturero inglés y norteamericano, señalando que el contexto en el que éstas llevan a cabo sus negocios se aparta indefectiblemente del *benchmark* paradigmático. En tal sentido, Kalecki sostiene que las condiciones imperantes en el mercado de bienes se alejan del supuesto de competencia perfecta -según el cual los precios de los bienes se igualan a los costos marginales de producción-, en

¹⁶ Asimakopulos (1975: 314) señala en este sentido que: “*Kalecki’s presentation of the degree of monopoly to explain the determination of mark-ups has been criticized as no more than a tautology, simply defining the ratio of price to prime costs as the degree of monopoly*”. Estas críticas han sido realizadas por Kaldor (1955-56) y Nuti (1970), entre otros autores.

¹⁷ Para el análisis distributivo en Marx, ver el propio autor (Marx [1867](1994)) y Levine (1988).

¹⁸ En palabras de Asimakopulos (op. cit.: 314): “*Michal Kalecki’s writings contain a theory of distribution that combines microeconomic and macroeconomic aspects of the economy. Income shares are influenced both by the mark-ups firms are able to establish in oligopolistic markets and by the level of the effective demand*”.

tanto en el mundo real las firmas industriales compiten en condiciones oligopólicas, cuestión que introduce al análisis el tema del poder de mercado y la importancia que tienen las megacorporaciones en el normal desenvolvimiento de los negocios.

La existencia de capacidad ociosa es otra de las dimensiones analíticas cruciales planteadas por Kalecki, por lo que los problemas de demanda efectiva adquieren una relevancia notoria. Las corporaciones del sector manufacturero suelen desarrollar sus planes productivos y decisiones de inversión en situaciones donde la capacidad productiva potencial difiere de la capacidad utilizada -la existencia de desempleo implica que la capacidad utilizada es menor que la potencial, con lo cual hay exceso de capacidad instalada. La estructura de costos medios y marginales de producción es otro de los puntos distintivos del enfoque kaleckiano. En contraste con la teoría neoclásica marshalliana, Kalecki supone que, hasta que las empresas (y por ende la industria) alcanzan el nivel de producción correspondiente al uso pleno de la capacidad productiva, los costos medios totales son decrecientes, en tanto que los costos medios y marginales variables constantes. La forma de “L” invertida que presentan estos últimos captura la esencia del argumento kaleckiano tradicional, apartándose del supuesto de productividad marginal decreciente adoptado por Marshall y Keynes.

Estas ideas son de crucial relevancia para entender la importancia que adquiere la interacción entre los supuestos de competencia imperfecta, subutilización de la capacidad instalada y costos medios y marginales constantes o decrecientes (hasta alcanzar el pleno uso de la capacidad productiva) para el desarrollo de la teoría kaleckiana en materia distributiva.

Grado de monopolio y distribución funcional del ingreso

Uno de los objetivos centrales de su trabajo seminal de 1938a es construir un modelo teórico que permita dar cuenta de los principales determinantes de la participación relativa de los trabajadores en el ingreso nacional, el cual comprende la suma de los ingresos percibidos por los capitalistas (C), los gastos de depreciación (D), las retribuciones de los *managers* y/o el personal jerárquico (S) y la masa salarial percibida por los trabajadores (W). Obsérvese que los tres primeros ítems se corresponden, en términos generales, con la definición de ingresos no salariales.

Partiendo del concepto de grado de monopolio originariamente desarrollado por Lerner (1934):

$$\mu = \frac{p - m}{p} \quad (18)$$

donde μ denota el grado de monopolio empresarial, p los precios fijados por los productores y m los costos marginales de producción de corto plazo, la visión kaleckiana plantea que la participación de los capitalistas en el ingreso nacional $[(C+D+S)/Y]$ depende básicamente de dos variables cruciales: el grado de monopolio empresarial y el cociente entre el valor bruto de producción (definido por el autor como “rotación”) y el ingreso

nacional (o valor agregado), T/Y :¹⁹

$$\frac{C + D + S}{Y} = (\mu) \frac{T}{Y} \quad (19)$$

Dos puntos esenciales merecen destacarse en la ecuación (19). En primer lugar, tanto μ como T/Y son variables interdependientes (Kalecki, 1938a): el aumento (disminución) en el grado de monopolio disminuye (aumenta) el cociente T/Y en una menor proporción, lo que implica que la participación relativa de los capitalistas aumenta, *ceteris paribus*, con el incremento en el grado de monopolio. En segundo lugar, las variaciones en T/Y pueden originarse en cambios en otros factores diferentes del grado de monopolio. En este sentido, las modificaciones en los precios de las materias primas básicas con relación a los salarios ejercen un efecto no desdeñable sobre el cociente entre la rotación y el ingreso nacional: el aumento (disminución) en el precio de las materias primas básicas con respecto a las remuneraciones de los trabajadores afecta positivamente (negativamente) al cociente T/Y .

En suma, el aumento del grado de monopolio ocasiona un incremento menos que proporcional en $(C+D+S)/Y$, mientras que el aumento en el precio de las materias primas básicas respecto a los salarios conlleva una suba adicional en $(C+D+S)/Y$. La estabilidad de las participaciones factoriales relativas recogida por gran parte de la evidencia, se explica, a entender de Kalecki, por la compensación exacta entre las variaciones en μ y los cambios en sentido opuesto (generados o no por la modificación en el grado de monopolio) en la relación T/Y . En palabras de Kalecki (1938a: 110):

“[...] the degree of monopoly must have risen considerable, but the influence on the relative shares was counterbalanced by the relative fall of the prices of ‘basic raw materials’”.

Siguiendo al propio Kalecki (1971), el grado de monopolio depende a su vez de:

- 1- El tamaño de la empresa. El proceso de concentración en la producción de bienes y servicios hace que las empresas líderes tengan mayor poder de mercado y, por lo tanto, una mayor capacidad para fijar precios no competitivos.
- 2- La elasticidad de la curva de demanda de la empresa y de la industria. Complementariamente al punto anterior, cuanto menor sea la elasticidad precio de la demanda para un producto determinado, mayor será la capacidad de las firmas que participan en mercados con competencia imperfecta de fijar márgenes de ganancia sobre los costos medios variables más elevados.
- 3- Las barreras existentes a la entrada de nuevos competidores en la industria. Estas barreras actúan como mecanismos de protección para las firmas incumbentes, permitiéndoles adoptar políticas de precios que involucren la fijación de *mark-ups* más elevados.

¹⁹ La ecuación 19 (donde todas las magnitudes están expresadas en términos reales) surge de aplicar ciertas transformaciones algebraicas a la identidad contable $C+D+S+W+R=T$, sujeto a que $Y=T-R$ y que $W+R=(m/p)T$, donde W es la masa salarial en términos reales y R es el gasto real en insumos intermedios.

- 4- El poder sindical. Si el poder de mercado de las firmas se erosiona a medida que las mismas trasladan los incrementos salariales a precios, un mayor poder de negociación sindical (que genere un paulatino crecimiento de los salarios nominales) traería aparejado una progresiva reducción del grado de monopolio y los márgenes de beneficios asociados.
- 5- El ciclo económico. Como se explicitará a continuación, el ciclo económico ha sido uno de los determinantes del grado de monopolio más exhaustivamente estudiados por Kalecki. En términos generales, y contraponiéndose a la hipótesis avanzada por Harrod, el autor polaco plantea que el poder de mercado (que se expresa mediante un margen de beneficios sobre los costos medios variables) sería contracíclico, incrementándose en las recesiones y disminuyendo en los períodos de auge.

Profundizando este último punto, Kalecki señala que tanto μ como T/Y dependen del estado del ciclo económico.

El hecho de que los precios de las materias primas básicas con relación al salario aumenten durante los períodos de auge implica que el cociente entre la rotación y el ingreso nacional es una variable procíclica.²⁰ La relación entre el grado de monopolio y el estado del ciclo económico es bastante más compleja, ya que entran en juego las críticas efectuadas por Harrod (1936), para quien μ aumenta en los momentos de auge y cae en las recesiones. Los argumentos de Harrod (1938: 86-87) son útiles para ilustrar esta proposición:

“[In slump consumers]...reset and resist the curtailment of their wanted pleasures... Their efforts to find cheapness become strenuous and eager. Nor are commercial firms exempt from this influence upon their purchase policy; they too have received a nasty jolt and must strain every nerve to reduce costs”.

La controversia entre Harrod y Kalecki se debe, en esencia, a que el economista polaco adhiere a las críticas que apuntan la existencia de otros factores que pueden hacer que el grado de monopolio aumente durante los períodos recesivos (Kalecki, 1938: 111):

“[...] in the slump, cartels are created to save profits and this of course increase the degree of monopoly, while they are afterwards dissolved in the boom because of improving prospects of independent activity and the emergence of outsiders. It must be added that the fall of prices of raw materials in the slump creates among the entrepreneurs a reluctance to ‘pass it to the buyer,’ and this too of course increases the degree of monopoly”.

Si predomina el efecto enfatizado por Kalecki, la distribución del ingreso tendería a favorecer a los trabajadores en los momentos de auge y a los capitalistas en las depresiones, en tanto que bajo la hipótesis harrodiana, el resultado sería exactamente el opuesto.

²⁰ Para Kalecki (1938a: 110), el precio relativo de las materias primas respecto al salario sería procíclico ya que: *“The prices of produce of agriculture and mining fluctuate much more strongly than the cost of labor in other industries. This is due to the fact that marginal cost curves in agriculture and mining, as distinct from other sectors of the economy, slope steeply upwards”.*

Se verá a continuación que, bajos ciertos supuestos en lo que respecta al proceso de formación de precios y a la dinámica de los costos medios variables y totales de las firmas, el crecimiento económico impulsado por la demanda agregada tiene efectos distributivos cruciales en la teoría kaleckiana, incluso más allá de su impacto sobre el grado de monopolio.

Crecimiento económico y distribución funcional del ingreso

La expansión de los componentes autónomos de la demanda agregada afectan la distribución funcional del ingreso si se asume, tal como lo hace Kalecki ([1933] (1971): nota al pie 11), que existen costos medios decrecientes debido a la presencia de costos laborales indirectos que no varían con el nivel de producción:

“We assume here that aggregate production and profit per unit per output rise or fall together, which is actually the case. This results at least to some extent from the fact that a part of wages are overheads”.

Esta cita pareciera plantear una contradicción respecto a la asociación entre márgenes de ganancia y ciclo económico, enfatizada por el propio Kalecki en sus textos posteriores, de 1938 en adelante. Sin embargo, el aumento de los beneficios empresariales por unidad de producto no tiene por qué ser incompatible con un margen de ganancia sobre los costos marginales constante o incluso decreciente. Asumiendo que: i) existen costos medios decrecientes; ii) se fijan precios en base a un *mark-up* fijo sobre los costos marginales o medios variables (que se asumen constantes); y iii) los salarios reales fluctúan en menor proporción que la productividad media del trabajo; un aumento exógeno en los gastos planeados de los capitalistas (i.e. un aumento en la inversión) que estimule el nivel de producción de la firma, hará aumentar el margen entre el precio de venta (constante, debido al supuesto ii) y los costos medios totales de producción (aún cuando los costos marginales se mantengan inalterados, al igual que el margen de ganancia que se fija sobre estos últimos), incrementando así la participación de los capitalistas en el ingreso nacional (en otras palabras, mientras los precios y los salarios reales se mantienen constantes, el nivel de empleo aumenta menos que proporcionalmente respecto a los cambios en el nivel de producción).

Se puede decir entonces que, en términos más generales, la teoría kaleckiana sobre distribución del ingreso se sustenta en dos pilares esenciales (ver Asimakopulos, op. cit.): i) el reconocimiento del grado de monopolio en la determinación de los márgenes de ganancia sobre los costos marginales o costos medios variables (y su relación con el cociente T/Y), y ii) la explícita valoración del papel que juegan los gastos de los capitalistas en la determinación de los beneficios y del nivel de empleo. Al respecto, Asimakopulos (op. cit.: 327) observa que:

“Concentration on the degree of monopoly aspect of Kalecki’s theory of distribution (e.g. as in Kaldor, 1955-6) does not do full justice to his writings in this area. The reintroduction of overhead labor into Kalecki’s model means that labor productivity, output per unit of total labor employed, would vary directly with demand. Consequently an increased demand for labor due higher capitalist expenditure leads to a higher profit share as well as to higher output, even though the mark-up is constant”.

De lo visto hasta el momento, se desprende claramente que, incluso manteniendo la hipótesis de Kalecki (1938a) respecto a la contraciclicidad del margen de ganancia sobre los costos marginales (o los costos medios variables), es posible que exista finalmente una relación positiva entre crecimiento económico y participación de los beneficios en el producto si el efecto de un mayor nivel de producción sobre los costos medios totales (decrecientes) sobrecompensa la caída en el grado de monopolio.

En términos formales, y asumiendo para simplificar una economía cerrada y sin sector público, se tendrá que el nivel de ingreso se encuentra determinado por la demanda agregada, repartiéndose entre salarios y beneficios de manera tal que:

$$W + B = Cons + Inv \quad (20)$$

donde W es el salario, B los beneficios brutos ($C+D+S$, en la notación kaleckiana previamente utilizada), $Cons$ el gasto en bienes de consumo e Inv es el gasto en bienes de capital (inversión).

Asumiendo que los asalariados consumen todo su ingreso y que el consumo de los capitalistas presenta un componente autónomo (A) y otro que depende de B , es posible derivar la siguiente ecuación para el consumo agregado:

$$Cons = W + \gamma B + A \quad (21)$$

donde γ representa a la propensión marginal a consumir de los capitalistas.

Reemplazando (21) en (20), y suponiendo que la inversión se encuentra exógenamente dada, se llega a la siguiente expresión:

$$B = (Inv + A) / (1 - \gamma) \quad (22)$$

o bien

$$\frac{B}{Y} = \frac{C + D + S}{Y} = \frac{1}{s} \frac{Inv + A}{Y} \quad (23)$$

donde $s=1-\gamma$ es la propensión marginal al ahorro de los capitalistas e Y el nivel de producción agregado.

La ecuación (23) refleja una condición de equilibrio distributivo que en la jerga kaleckiana se ha popularizado bajo la siguiente frase: “*mientras los trabajadores gastan lo que ganan, los capitalistas ganan lo que gastan*”.

Según Kalecki [1933](1971), y a diferencia del ajuste kaldoriano-robinsoniano típico (ahorro forzoso inflacionario), dicho equilibrio se obtiene endógenamente debido a la hipótesis de costos medios totales decrecientes, derivada a su vez de los supuestos subyacentes de costos medios variables constantes (en el rango relevante, para el cual se asume subutilización de la capacidad instalada) y existencia de “*overhead labor*” (o ciertos costos salariales fijos, relacionados a la nómina laboral, que no varían con el nivel de producción).

Aspectos adicionales de la teoría distributiva kaleckiana

Hasta el momento hemos presentado un análisis de los principales determinantes kaleckianos de la distribución funcional del ingreso,

diferenciando el efecto del grado de monopolio para un nivel de producción dado y el impacto de la demanda agregada en un enfoque de crecimiento económico.

Más allá de que estas cuestiones revistan un carácter esencial en el pensamiento de Kalecki, existen dos temas adicionales que merecen particular atención. El primero de ellos se asocia a la capacidad de negociación salarial que tienen los trabajadores en las distintas fases del ciclo económico y la influencia de dichas negociaciones sobre el resultado final en materia distributiva. En relación con este punto, es vital discernir los efectos distributivos asimétricos que ejercen los cambios en los salarios nominales dependiendo del grado de apertura económica.

Respecto al tema de las variaciones en los salarios nominales y a su incidencia sobre la participación relativa de trabajadores y capitalistas en el ingreso nacional, Kalecki muestra posiciones contradictorias.

Por un lado, en su trabajo de 1938a, el autor señala que como resultado del recorte de los salarios nominales es probable que aumente el margen de beneficios sobre los costos variables (“[...] *because a tendency may exist ‘not to pass it’ on the buyer*”, Kalecki, 1938a: 111-112).²¹ Para una economía cerrada, el efecto de los menores salarios nominales sobre el cociente T/Y sería nulo, obteniendo así un impacto global levemente negativo para la participación de los trabajadores manuales en el ingreso nacional.

En el caso de una economía abierta que importa la mayoría de sus materias primas e insumos intermedios utilizados en el proceso productivo, el impacto de una reducción salarial intensifica el efecto distributivo previamente mencionado. En efecto, Kalecki (1938a) observa que una caída en los salarios nominales debería conducir a un aumento del cociente T/Y (ya que el valor real de los insumos importados aumenta con la deflación salarial, asumiendo que los precios domésticos siguen al menos parcialmente la dinámica de los salarios). El efecto resultante de la caída en los salarios nominales sobre la participación de los beneficios en el ingreso nacional será, por tanto, aún más positivo que en el caso de una economía cerrada.

Sin embargo, en un trabajo simultáneo (Kalecki, 1938b), el autor pareciera desdecirse en lo que respecta al impacto que tienen las negociaciones salariales sobre la distribución funcional del ingreso. Examinando la experiencia francesa de 1936-1937, Kalecki demuestra que un aumento en los salarios nominales cercano al 60% prácticamente no tiene impactos reales sobre el poder adquisitivo de los trabajadores, estableciendo únicamente una redistribución del ingreso desde pequeños empresarios y rentistas hacia grandes productores industriales. En efecto, transcurrido un año desde el incremento salarial establecido por el gobierno francés, los precios internos aumentaron en igual proporción, no existiendo cambios apreciables en los niveles de producción y empleo.

²¹ Las variaciones en los salarios nominales responderían principalmente al poder de negociación relativo de trabajadores y capitalistas. Este último depende a su vez de las diferentes fases del ciclo económico (Kalecki, 1971). Al respecto, Asimakopulos (op. cit.: 330) señala que: “[*near full employment...*] *the class struggle would be reflected, not in the mark-ups, since they would largely be determined by demand in the face of inelastic supplies, but in the shares of total output accounted for capitalists’ expenditure. A stronger bargaining positions of workers would be reflected in a diminution of capitalists’ expenditure in real terms and thus in a higher share for workers in total income*”.

De lo expuesto en esta sección, se desprende que los principales determinantes de la distribución del ingreso para Kalecki son:

1. Para un nivel de producto dado (contexto estático): a) el grado de monopolio (el cual depende de la concentración de mercado; la elasticidad precio de la demanda; las barreras a la entrada; el *class struggle*, mediado por el grado de apertura de la economía; y el estado del ciclo económico); y b) la participación de los insumos intermedios en la producción (que también dependen del ciclo económico y la evolución de los salarios nominales); y
2. En un contexto dinámico: a) la variación de la demanda agregada; b) la estructura de costos de producción (los costos medios variables constantes y los costos medios totales decrecientes); c) la estrategia de formación de precios de las firmas (*mark-ups* sobre los costos medios variables); y d) el nivel de utilización de la capacidad instalada (relacionado tanto con la estructura de costos como con la estrategia de formación de precios).

Las principales características y determinantes del enfoque distributivo kaleckiano, tanto en contextos estáticos como dinámicos, presenta fuertes reminiscencias con la evaluación desarrollada por Marx en lo que respecta a la distribución funcional de la renta, aún cuando existan ciertas ambigüedades en Kalecki con relación al rol que juega la negociación salarial en términos nominales como determinante de la participación relativa de los trabajadores en la distribución del ingreso.

2.4 Las participaciones factoriales relativas según Robinson

Enfatizando la relevancia de las contribuciones de Robinson en diversas áreas de la teoría económica, Marcuzzo (2003: 545) señala que:

“Joan Robinson was associated with three major revolutions in economic theory which took place in Cambridge between the 1930s and the 1960s: imperfect competition, effective demand and the critique of the marginal theory of capital. These developments are associated with the work of three people with whom she had a close relationship: Richard Kahn, John Maynard Keynes and Piero Sraffa”.

En la misma línea, y vinculado a la importancia de los legados de Robinson en lo que respecta al análisis distributivo, Boulding (1943: 791) remarca que:

“The outstanding publications in this field are, of course, Joan Robinson’s Theory of Imperfect Competition and Chamberlin’s Theory of Monopolistic Competition, the first produced in Cambridge, England, and the second in Cambridge, Massachusetts”.

El acercamiento dual efectuado por Robinson al análisis de las cuestiones distributivas permite diferenciar sus aportes primigenios de raigambre marshalliana²² (microeconómicos, donde el nivel de producción se encuentra

²² Expresados en algunas de sus ideas pioneras, reproducidas en la compilación de sus obras

exógenamente dado), de sus contribuciones macroeconómicas posteriores (con niveles de producción que varían en un contexto de uso “normal” de la capacidad instalada y ajustes de precios similares a la hipótesis kaldoriana de ahorro forzoso que operan, en el caso de Robinson, mediante el concepto de barrera inflacionaria).²³

La distribución funcional del ingreso desde una perspectiva microeconómica

The economics of imperfect competition refleja la esencia del pensamiento robinsoniano en relación a los principales determinantes de la distribución funcional del ingreso en el corto plazo.²⁴ Este libro constituye un excelente tratado sobre microeconomía (en particular, sobre los fundamentos que dieron posteriormente origen a la teoría de la firma), cuyas ideas esenciales han tenido una influencia decisiva (aunque no suficientemente valorada) sobre la mayoría de los tratados de microeconomía moderna.

Adoptando una perspectiva microeconómica que extiende y perfecciona la crítica de Sraffa (1925) a la teoría de los precios marshalliana, Robinson (op. cit.) explora los principales determinantes del grado de explotación de la fuerza de trabajo. El punto esencial para definir las participaciones relativas del trabajo y el capital en el ingreso nacional radica básicamente en dos elasticidades clave: la elasticidad precio de la demanda de bienes y la elasticidad precio de la oferta de trabajo.

Entre los supuestos más importantes utilizados por la autora para definir su marco analítico inicial²⁵, se desatacan los siguientes:

1. Existen n industrias que producen n bienes, las cuales enfrentan condiciones idénticas de oferta y demanda (la sustitución entre los bienes es alta aunque no perfecta);
2. Las dotaciones factoriales se encuentran predeterminadas;
3. A nivel de cada industria individual, la oferta de trabajo es perfectamente elástica y no existen rendimientos crecientes a escala;
4. Existe competencia perfecta en todos los mercados relevantes;
5. La única función que cumplen los monopolistas es controlar el proceso productivo; y
6. Cada monopolista busca maximizar sus propios beneficios, sin que exista interacción alguna con el resto de los monopolistas.

En un mundo donde prevalece la competencia perfecta en los mercados de

de 1980 (vol. I: vii): “*When I came up to Cambridge, in 1922, and started reading economics, Marshall’s Principles was the Bible, and we know little beyond it. [...] We heard of ‘Pareto’s Law,’ but nothing of the general equilibrium system. [...] Marshall was economics*”.

²³ Es dable mencionar que la lógica de análisis sigue una estructura temporal en donde la transición del pensamiento de Robinson desde lo micro hacia lo macro en materia distributiva se encuentra fuertemente emparentada con su acercamiento a las ideas sraffianas y marxistas.

²⁴ Ver Robinson [1933](1946).

²⁵ El cual permite examinar los principales determinantes del grado de explotación monopólica (generada por imperfecciones en el mercado de bienes) y/o monopsónica (ocasionada por imperfecciones en el mercado de trabajo), y que luego será extendido, modificando ciertos supuestos.

bienes y factores productivos, las funciones de demanda de bienes y oferta de trabajo (a nivel firma) son infinitamente elásticas (horizontales). La existencia de un amplio número de empresas atomísticas que no cuentan con poder alguno para fijar precios en los distintos mercados, eliminaría (en términos marshallianos) la fuente de explotación de la fuerza de trabajo.

Si se levanta el supuesto de competencia perfecta en el mercado de bienes y se incorpora la existencia de un conjunto pequeño de firmas formadoras de precios (o, más directamente, se asume la idea de una única empresa que enfrenta toda la curva de demanda de la industria), habrá entonces explotación monopólica de la fuerza de trabajo (generada en este caso en el mercado de bienes) que afectará la distribución funcional del ingreso en favor de los capitalistas.

La discrepancia entre el valor del producto marginal y el ingreso del producto marginal que se verifica en escenarios no competitivos es lo que propicia el grado de explotación monopólica: los trabajadores ya no reciben el valor de su productividad marginal, sino una magnitud inferior (el ingreso del producto marginal).

El supuesto sobre la elasticidad precio de la demanda resulta entonces vital para definir el grado de explotación monopólica, aún cuando prevalezcan condiciones competitivas en el mercado laboral. Las propias palabras de Robinson contribuyen a esclarecer esta idea (1933: 362):

“El grado que alcance la explotación de los factores dependerá de la elasticidad de la demanda de los bienes. [...] la razón del ingreso marginal al precio es igual a $\frac{\epsilon - 1}{\epsilon}$, donde ϵ es la elasticidad de la demanda. Resulta, por tanto, que cuanto menor sea la elasticidad de la demanda para los distintos bienes, mayor será el grado de explotación”.

De acuerdo con estos argumentos, la existencia de competencia imperfecta (o de un único oferente en el mercado de bienes) hace que la función de demanda que enfrentan las firmas en dicho mercado deje de ser infinitamente elástica (presentando cierta pendiente negativa), lo que, en términos de poder de mercado se traduce en una diferencia positiva entre el valor del producto marginal (que coincide con el salario monetario en el caso competitivo) y el ingreso del producto marginal (noción que sirve para determinar dicho salario en un marco analítico no competitivo).

El análisis robinsoniano sobre los determinantes del grado de explotación también comprende situaciones de imperfecciones en el mercado de trabajo, aún cuando exista competencia en el mercado de bienes.²⁶ En este caso, si bien las firmas producen en base a la igualdad entre el precio y sus costos marginales de producción, las mismas poseen poder de mercado para fijar salarios inferiores al gasto marginal de la fuerza de trabajo (pagando un salario igual al gasto medio de la mano de obra, el cual se encontrará por debajo del gasto marginal en una proporción determinada por la elasticidad

²⁶ Si bien es cierto que la explotación monopsónica se encuentra fuertemente correlacionada con la explotación monopólica, podrían existir casos de monopsonio con competencia perfecta en el mercado de bienes debido a la asimetría existente en el grado de movilidad factorial (especialmente del trabajo) vis-à-vis la movilidad de bienes.

precio de la oferta de trabajo).²⁷

El grado de explotación monopsonica se debe entonces a que las empresas pagan salarios en base al gasto medio resultante de contratar mano de obra y no en función del gasto marginal, por lo que los trabajadores se verán perjudicados respecto del escenario competitivo.

En suma, para determinar el grado de explotación de la fuerza de trabajo desde un enfoque microeconómico robinsoniano es importante considerar tanto la elasticidad precio de la demanda de bienes como la elasticidad salario de la oferta de trabajo (las cuales, en caso de no ser perfectamente elásticas a nivel de la firma, estarían reflejando la existencia de imperfecciones en el mercado de bienes o en el mercado de trabajo, respectivamente).

La siguiente cita de Robinson (1933: 366 Cuidado: la cita de 1933 es la original y no esta que está en castellano) permite apreciar la importancia de contemplar conjuntamente ambas elasticidades como determinantes esenciales del grado de explotación y, por su intermedio, del sesgo existente en la distribución funcional del ingreso en favor de los capitalistas:

“El salario real de cada factor en régimen de monopolio será igual al salario en caso de competencia multiplicado por $\left[\frac{\varepsilon - 1}{\varepsilon}\right] \times \left[\frac{E + 1}{E}\right]$, donde ε es la elasticidad de la demanda y E el valor numérico de la elasticidad de la oferta del factor, con lo que aquellos factores cuya oferta es relativamente menos elástica serán los más explotados”.

Más allá de la importancia atribuida a la forma de las curvas de demanda de bienes y oferta de trabajo para cada firma, es interesante notar que Robinson también plantea una interpretación dinámica en torno a la temática distributiva (conocida en la literatura como “efecto Robinson”).

En una nueva edición de su trabajo seminal de 1933 (Robinson, 1969: 70) la autora plantea claramente la conexión entre la distribución de la renta y la elasticidad precio de la demanda de bienes, dando por sentado que dicha interacción puede tener implicancias directas sobre la participación relativa que tienen trabajadores y capitalistas en el ingreso nacional:

“An increase in wealth is likely to make the demand of the individual buyer of any particular commodity less elastic. Thus an increase in demand due to an increase of wealth is likely to reduce the elasticity of the demand curve, and may reduce the elasticity so much that the slope of the curve is increased”.

Si la curva de demanda de bienes se vuelve menos elástica, el grado de explotación de la fuerza de trabajo será necesariamente mayor. Luego, la mayor desigualdad resultante podría generar una nueva ronda de retroalimentación entre distribución del ingreso, elasticidad precio de la demanda y explotación monopólica, llevando así a un espiral desigualador-inflacionista.

²⁷ Es menester indicar aquí que el gasto medio de la fuerza de trabajo se iguala al gasto marginal (resultante de emplear una unidad adicional del factor variable) sólo cuando existe competencia perfecta en el mercado laboral (i.e., cuando no existe un monopsonio). De ser este el caso, y de no existir ninguna imperfección en el mercado de bienes (competencia imperfecta y/o monopolio), no habría para Robinson explotación alguna de la mano de obra.

Enfoque macroeconómico para el análisis de la distribución de la renta

Para el análisis macroeconómico de la distribución del ingreso, Robinson (1962) coincide con Kaldor (1961) en que, en el largo plazo, la economía se caracteriza por la ausencia de capacidad ociosa. Según Kaldor (1961), tal situación se corresponde con el pleno empleo de los factores productivos, en tanto que para Robinson (1962) se condice con el uso “normal” de la capacidad instalada, situación a la que se arriba como resultado de la competencia (Robinson, 1962: 46):

“[...] competition [...] is sufficiently keen to keep prices at the level at which normal capacity output can be sold”.

La autora afirma además que el límite de la capacidad normal de operación de una planta productiva se alcanza cuando (Robinson, 1956: 184):

“[...] any increase in the weekly rate of output would involve a rise in prime cost per unit of product”.

Seguendo a Lavoie (1992), dos consecuencias importantes devienen de suponer que la tasa de utilización de la capacidad instalada en el largo está dada. La primera se refiere al típico ajuste kaldoriano (ahorro forzoso) que predomina bajo tales condiciones: los cambios en la distribución del ingreso proceden de modificaciones en los precios de los bienes respecto a los salarios (vía un *mark-up* sobre los costos unitarios²⁸), por lo que las presiones de demanda se corrigen mediante un ajuste de precios que altera la distribución funcional del ingreso a favor de los capitalistas. La segunda alude a la existencia de una relación inversa entre la tasa de salario real y la tasa de beneficios (*wage/profit frontier*). En tal dirección, Robinson (1962: 58) sostiene que:

“A higher rate of accumulation means a lower real-wage rate”.

Es justamente esta relación negativa entre salario real y tasa de crecimiento económico lo que da lugar a la existencia de la famosa barrera inflacionaria robinsoniana (*Robinson's inflation barrier*). Según Robinson (1956: 53-54):

“In any given situation, the lower the level of expenditure on consumption by rentiers the further out the inflation barrier lies, and the higher the rate of accumulation that is possible. When entrepreneurs, taken as a whole, are aiming at a high rate of accumulation, and are held in check only by the inflation barrier, the more thrifty everyone is the better it suits them”.

El texto de Lavoie (op. cit.) también es útil para examinar las implicancias distributivas del modelo de crecimiento de raigambre kaldoriano-robinsoniano. La versión estilizada presentada por Lavoie puede ser presentada formalmente como sigue.

Sean:

$r = \frac{R}{K}$ la tasa de beneficios sobre el *stock* de capital invertido; $\Pi = \frac{R}{Y}$ la participación relativa de los beneficios en el total del valor agregado;

²⁸ Una excelente visión de síntesis sobre las distintas hipótesis teóricas que pueden formularse respecto a la determinación de los márgenes de ganancia puede encontrarse en Kaldor y Robinson (1941).

$\bar{v} = \frac{Y}{K}$ el uso normal de la capacidad instalada; I la inversión total; S el ahorro total; K el *stock* de capital agregado de la economía; a la inversión autónoma; b la elasticidad de la inversión a los beneficios esperados (que se suponen iguales a la tasa de beneficios actual r); s la propensión marginal al ahorro; y g^* y r^* los valores de equilibrio de la tasa de crecimiento y la tasa de beneficios, respectivamente, las ecuaciones relevantes del modelo son:

$$\text{Dinámica de la inversión: } g^I = \frac{I}{K} = a + b(\Pi\bar{v}) \quad (24)$$

$$\text{Dinámica del ahorro: } g^S = \frac{S}{K} = s(\Pi\bar{v}) \quad (25)$$

Igualando la dinámica de la inversión con la dinámica del ahorro ($g^I = g^S$) y despejando Π^* , es posible obtener la expresión de equilibrio para el cociente entre la tasa de beneficios y el producto:

$$\Pi^* = \frac{a}{\bar{v}(s-b)} \quad (26)$$

con $s > b$ (típica condición de estabilidad de los modelos de crecimiento poskeynesianos).

A partir de esta ecuación es posible derivar algunos resultados de estática comparativa para conocer cómo varía la distribución funcional del ingreso (definida en el presente contexto a partir de Π^*) en la versión robinsoniana (compartida por Kaldor) ante modificaciones en los parámetros relevantes (a , s y b):

$$\frac{\partial \Pi^*}{\partial a} = \frac{1}{\bar{v}(s-b)} > 0 \quad (27)$$

$$\frac{\partial \Pi^*}{\partial s} = -\frac{a\bar{v}}{[\bar{v}(s-b)]^2} < 0 \quad (28)$$

$$\frac{\partial \Pi^*}{\partial b} = \frac{a\bar{v}}{[\bar{v}(s-b)]^2} > 0 \quad (29)$$

Con un uso normal de la capacidad instalada, la distribución funcional del ingreso favorece a los capitalistas cuando: a) aumenta el componente autónomo de la inversión privada; y b) se acrecienta la elasticidad de la función de inversión a los beneficios esperados. Por su parte, puede verse cómo el aumento en la propensión marginal al ahorro derivada de los beneficios empresariales reduce la tasa de beneficios de equilibrio.

En un modelo alternativo desarrollado por Robinson (1959), se asume que la economía se estabiliza a largo plazo en torno a un nivel de producción constante, donde tanto el ahorro cuanto la inversión son iguales a cero (esquema similar al enfoque marxista de reproducción simple que tanto influenciara a la autora poskeynesiana). En tal situación, la distribución funcional del ingreso dependerá básicamente de tres variables explicativas:

a) la tasa de interés (exógenamente determinada); b) la elasticidad de sustitución entre factores; y c) la propensión marginal al ahorro de deudores y acreedores del sistema financiero.

Si la propensión marginal al ahorro de los deudores es mayor que la de los acreedores, un aumento en la tasa de interés, al reducir la propensión marginal a ahorrar promedio de los agentes del sistema financiero, llevará generalmente a un aumento del consumo y del ingreso agregado. Sin embargo, si la elasticidad de sustitución entre factores es menor que uno, dicho aumento provocará un incremento en los requerimientos unitarios de trabajo menor que la caída en los salarios reales que deviene de la disminución del *stock* de capital. Este es el único caso en el cual el efecto negativo del aumento de la tasa de interés sobre el salario real predomina sobre el efecto positivo (sustitución de capital por trabajo) en el nivel de empleo, de manera que la participación de los salarios en el ingreso disminuye.²⁹

Si no existen diferencias en las propensiones marginales a ahorrar entre los distintos agentes del sistema financiero, lo único que cuenta es el efecto del aumento de la tasa de interés sobre la participación de los salarios en el ingreso nacional. El resultado final dependerá del valor que asuma la elasticidad de sustitución entre factores. Cuando la elasticidad de sustitución de trabajo por capital es mayor que uno, un aumento de la tasa de interés generará un incremento lo suficientemente importante en los requerimientos unitarios de trabajo como para compensar la caída en los salarios reales que origina el menor stock de capital. De esta manera, aumenta la participación de los salarios en el ingreso y, concomitantemente, el consumo y el ingreso agregado. Si la elasticidad de sustitución entre factores es igual a la unidad, los efectos se compensan, de forma tal que la tasa de interés no afecta al nivel de equilibrio del ingreso agregado y, si la elasticidad de sustitución es menor a uno, los efectos serán los contrarios a los descritos al comienzo del párrafo.

* * *

A modo de cierre, el análisis microeconómico robinsoniano sobre los principales determinantes de la distribución funcional del ingreso ha permitido observar que la misma, entendida a partir del grado de explotación de la mano de obra, depende en esencia de dos variables cruciales: la elasticidad precio de la demanda de bienes y la elasticidad salario de la oferta de trabajo. A medida que las mismas se reducen (y el análisis se distancia del paradigma competitivo), la distribución funcional del ingreso actúa en desmedro de los trabajadores, en tanto se exagera el grado de explotación de la fuerza laboral.

²⁹ El análisis para el caso en el que la propensión marginal al ahorro de los deudores es menor que la de los acreedores es similar, con la diferencia de que en estas circunstancias, el efecto de un aumento en la tasa de interés sobre el nivel de ingreso agregado de equilibrio probablemente sea negativo, salvo en el caso de que la elasticidad de sustitución interfactorial sea tan elevada como para que se genere un incremento del consumo (derivado de la mayor participación de los salarios en el ingreso) tal que pueda compensar el efecto negativo ejercido sobre la demanda de la redistribución de ingresos operada en el sector financiero desde deudores a acreedores.

Al abordar el análisis macroeconómico efectuado por la autora, se notó que (en correspondencia con los aportes kaldorianos de 1955) la acumulación de capital es una variable clave que determina la distribución de la renta nacional en el largo plazo y que, ante cambios en la demanda agregada, dado un nivel de uso “normal” de la capacidad instalada, los ajustes se producen mediante modificaciones en los niveles de precios a partir de la noción de “barrera inflacionaria”. Se vio también que la participación de los beneficios en el volumen total de producción depende básicamente de tres factores relevantes: el nivel de inversión autónoma, las expectativas sobre los beneficios futuros y la propensión marginal al ahorro. Por último, se apuntó que si se postula que la economía se estabiliza en el largo plazo en torno a un nivel de producción temporalmente invariante (tal como lo hace Robinson en su trabajo de 1959), la distribución de la renta es también función de la tasa de interés, de la elasticidad de sustitución técnica entre trabajo y capital y de la propensión marginal al ahorro de deudores y acreedores.

3 Datos y Metodología

Para examinar el impacto de la demanda agregada sobre la distribución funcional del ingreso se utilizó una base de datos macroeconómica con información de frecuencia trimestral para el PBI real (a precios de 1993, expresada en millones de pesos) y la participación de los asalariados en el producto para el período 1974-2005 (WL/PBI , que no incluye la parte correspondiente de los ingresos derivados de trabajos por cuenta propia). La primera variable fue construida a partir de datos de la Dirección de Modelos y Proyecciones del Ministerio de Economía y Producción de la Nación, en tanto que para la segunda serie se utilizó la información proveniente de los trabajos de Lindenboim y otros (op. cit.) y Féliz y Pérez (op. cit.).

Por su parte, la evaluación empírica de la relación existente entre grado de monopolio (o poder de mercado) y distribución funcional del ingreso requiere de una fuente de información adicional: las hojas de balance de las firmas que cotizan en Bolsa. Es por ello que se elaboró una base de datos de panel que contiene información contable (de frecuencia trimestral y expresada en dólares corrientes) proveniente de diversas empresas que cotizan en el Mercado de Valores de la Ciudad de Buenos Aires, cubriendo el período 1994-2005 con 2209 observaciones finales para 71 firmas.

En las siguientes subsecciones se presenta un breve resumen de la metodología de trabajo que, aplicada a la información disponible, ha permitido examinar la relevancia de los interrogantes planteados en la introducción del trabajo en el caso argentino.

3.1 Modelos VAR-VEC para evaluar el impacto de la demanda agregada sobre la distribución funcional del ingreso

Como se mencionara en la introducción, uno de los principales objetivos del presente estudio radica en la estimación de los efectos de la demanda agregada sobre la participación factorial relativa para el caso de la economía argentina.

Debido a la potencial endogeneidad existente entre las variables examinadas (que operativamente se aproximan a través del PBI real y la participación de los asalariados en el producto), se computó un sistema de ecuaciones simultáneas del tipo VAR-VEC (modelos de vectores autorregresivos, sin y con corrección de errores, respectivamente).

Siguiendo el enfoque desarrollado por Johansen (1991, 1995) e implementado en el caso argentino por Carrera, Féliz y Panigo (1998), entre otros, se empleó un procedimiento en cuatro etapas que incluyó:

- 1.- La evaluación del orden de integración de las series examinadas (como prerequisite inicial para evaluar la existencia de una potencial relación de largo plazo entre las mismas);
- 2.- La implementación de distintas especificaciones del test de la traza de Johansen (1991) para evaluar la potencial cointegración de las series;
- 3.- La estimación de diversos modelos VAR-VEC para obtener un análisis de sensibilidad de los resultados (debido a que la circularidad existente entre el test de Johansen y el de rezagos óptimos conlleva a la necesidad de efectuar este tipo de evaluación transversal de los resultados a partir de especificaciones alternativas de los modelos de vectores autorregresivos

asumiendo, según el caso, la presencia o ausencia de corrección de errores, y distintos números de rezagos); y

4.- La evaluación del impacto de un *shock* en la demanda agregada (o más específicamente en el PBI) sobre la distribución funcional del ingreso (en este caso, la participación de los asalariados en el PBI) a partir de las funciones impulso-respuesta de los distintos modelos (sintetizadas en un solo gráfico que reporta los valores medios y desvíos estándar para los modelos VAR y VEC, respectivamente).

En lo que respecta a las características formales de la tercera etapa (la estimación de los modelos), el análisis empírico se realizó a partir de la siguiente especificación general:

$$\Delta PBI_t = \sum_{i=1}^{k-1} \Psi_i^1 \Delta PBI_{t-i} + \sum_{i=1}^{k-1} \Phi_i^1 \Delta(WL / PBI)_{t-i} + \alpha^1 [PBI_{t-1} - \beta(WL / PBI)_{t-1}] + \mu^1 + \varepsilon_t^1 \quad (30)$$

$$\Delta(WL / PBI)_t = \sum_{i=1}^{k-1} \Psi_i^2 \Delta PBI_{t-i} + \sum_{i=1}^{k-1} \Phi_i^2 \Delta(WL / PBI)_{t-i} + \alpha^2 [PBI_{t-1} - \beta(WL / PBI)_{t-1}] + \mu^2 + \varepsilon_t^2 \quad (31)$$

donde Δ es el operador de primeras diferencias, en tanto que Ψ_i^1 , Ψ_i^2 , Φ_i^1 y Φ_i^2 representan, respectivamente, al vector de coeficientes de corto plazo que relacionan los distintos rezagos de la variación en el PBI con la propia variación en el PBI, a dichos rezagos con la variación en la participación de los asalariados en el PBI, a los rezagos de la participación de los asalariados en el producto con la variación en el PBI y a los mismos rezagos con la propia variación en la participación de los asalariados en el producto. Por su parte β , α^1 y α^2 representan, respectivamente, al coeficiente de largo plazo para la relación examinada, a la velocidad de convergencia del PBI a su valor de largo plazo y a la velocidad de convergencia de la participación de los asalariados en el PBI a su valor de largo plazo. Finalmente, μ^1 y μ^2 son las constantes de cada ecuación, en tanto que ε_t^1 y ε_t^2 son los errores gaussianos, homocedásticos y no correlacionados del sistema de ecuaciones.

3.2 Metodología para el análisis empírico de la relación entre grado de monopolio y distribución funcional del ingreso.

Desde un punto de vista teórico, la relación existente entre grado de monopolio y distribución funcional del ingreso es bastante sencilla e intuitiva (ver subsecciones 2.3 y 2.4). Sin embargo, la evaluación empírica de dicha relación involucra un problema esencial: el grado de monopolio (o poder de mercado) no es una variable directamente observable. Es por ello que la misma debe ser aproximada mediante alguna otra variable que, correlacionada directa o indirectamente a través de ciertos supuestos teóricos, permita dar cuenta de la evolución de la variable “latente”.

Durante años, la variable *proxy* utilizada ha sido algún tipo de indicador de concentración de la estructura productiva (índice de Herfindahl-Hirschman) debido a la notable aceptación alcanzada por el paradigma de “estructura-

conducta-performance” desarrollado por Bain (1956).³⁰ Sin embargo, la literatura más reciente ha cuestionado radicalmente esta aproximación, señalando dos críticas sustanciales: i) en economías globalmente integradas, resulta particularmente difícil establecer cuál es el mercado relevante para calcular el índice de concentración y, lo que es más importante aún, ii) para establecer cuál es el poder de mercado efectivo, no importa realmente cuantas firmas operan en un segmento particular, sino más bien su comportamiento real.³¹

Una aproximación alternativa, crecientemente popular en la rama de organización industrial, es la que estima el poder de mercado en base a una *proxy* de la movilidad intersectorial de capitales.³² Bajo la hipótesis clásica de que en una economía predominantemente competitiva la movilidad de los capitales reguladores asegura que los diferenciales de rentabilidad entre sectores y firmas desaparezcan rápidamente, este enfoque plantea que el poder de mercado es inversamente proporcional al grado de persistencia de las rentabilidades relativas.³³

La metodología estándar para este enfoque consiste utilizar diversos estimadores de panel a los efectos de obtener los coeficientes de una ecuación autorregresiva para la rentabilidad relativa de cada firma, focalizando el análisis sobre el coeficiente relacionado al primer rezago de la variable dependiente (persistencia de corto plazo) y sobre el resultado del test F relacionado a la significatividad de los efectos individuales (heterogeneidad individual no observable asociada a los diferenciales de rentabilidad relativa de largo plazo entre las distintas firmas del panel).

Formalmente, el modelo a estimar es el siguiente:

$$(EBITDA_{i,t} - \overline{EBITDA}_t) = \rho(EBITDA_{i,t-1} - \overline{EBITDA}_{t-1}) + \mu_i + \nu_t \quad (32)$$

donde los sub-índices i y t identifican la firma y la fecha, $EBITDA_i$ es la tasa de rentabilidad de la firma i antes de impuestos, intereses y amortizaciones, \overline{EBITDA} es el promedio simple (entre las distintas firmas) de la misma variable (de manera que $(EBITDA_{i,t} - \overline{EBITDA}_t)$ es la rentabilidad relativa de la firma i en el momento t).

En la ecuación (32), el coeficiente autorregresivo ρ es el parámetro de interés, representando al grado de persistencia promedio (entre firmas) de las rentabilidades relativas examinadas, en tanto que las constantes individuales μ_i (estimadas por efectos fijos o efectos aleatorios) dan cuenta de los diferenciales de largo plazo en dichas rentabilidades. Finalmente, ν_t representa los errores de estimación del modelo.

³⁰ Como ejemplos de este enfoque se destacan las contribuciones de Domowitz y otros (1986), o Schmalensee (1989).

³¹ Ver al respecto Demsetz (1972, 1973), Baumol (1982), Baumol y otros (1982), Sutton (1991), *Federal Trade Commission* (1992) y *European Commission* (1998), entre otros.

³² El enfoque de las elasticidades (desarrollado, entre otros, por Bresnahan, 1981; Porter, 1983; Baker y Bresnahan, 1988; y Scheffman y Spillet, 1987), no implementado en la presente investigación, puede verse como una tercera aproximación alternativa para el análisis empírico del grado de monopolio, tal y como enfatiza Motta (2004).

³³ Como referencias obligadas para esta perspectiva véase Mueller (1986, 1990), Schohl (1990), Goddard y Wilson (1999) y Glen y otros (2001).

Siguiendo el procedimiento de triangulación metodológica (o análisis de sensibilidad) desarrollado por Grandes y otros (2007), se compararon los resultados obtenidos a partir de efectos aleatorios (RE), efectos fijos (FE), efectos fijos con corrección por autocorrelación (FE-AR), efectos aleatorios con corrección por autocorrelación (RE-AR) y mínimos cuadrados generalizados (GLS-FE y GLS-RE).

La idea de examinar los resultados de distintos estimadores, en lugar de elegir un estimador en particular en base a los resultados de una secuencia de test de especificación, radica en la debilidad de los test en contextos de muestras pequeñas y la invalidez de los mismos cuando sus (usualmente restrictivos) supuestos subyacentes no son aplicables a la muestra en cuestión. En efecto, aún cuando se apliquen: 1) el test de Hausman (1978) para chequear la consistencia del estimador de efectos aleatorios; 2) el test de Wooldridge para examinar la existencia de correlación serial; 3) el test de Wald modificado para evaluar la existencia de heterocedasticidad (ver Green, 2000); y 4) el test de significatividad global de los efectos individuales (o heterogeneidad individual no observable); no es posible afirmar con certeza cuál de los estimadores es el más apropiado debido a que cada uno de los test previamente mencionados presenta diversos problemas y debilidades (ver al respecto, Grandes y otros, op. cit.). Es por ello que en la sección empírica se aplicó un análisis de sensibilidad que hizo posible diferenciar los resultados robustos de los inestables.

Adicionalmente, como chequeo de robustez complementario, se examinó la persistencia de la rentabilidad relativa a través de los coeficientes de autocorrelación tradicionales (Pearson y Spearman) y las matrices de transición construidas a partir de la evolución temporal de la pertenencia de las distintas firmas a los grupos de baja, media y elevada rentabilidad (definidos a partir de los percentiles 25 y 75 de la distribución de rentabilidades relativas para cada momento del tiempo).

Una vez examinada la robustez de los resultados, se construyó una serie de tiempo para el coeficiente ρ a través de la estimación *rolling* (con ventanas móviles de 16 trimestres) de la ecuación (32), utilizando el estimador de panel más apropiado según los diversos tests de especificación (no por ello desconociendo que dichos test tienen bajo poder para muestras pequeñas y que, por lo tanto, posteriores investigaciones deberían incluir un análisis de sensibilidad adicional que permita obtener series *rolling* de ρ en base a otros estimadores de panel).

En una instancia final, se estimó la siguiente ecuación:

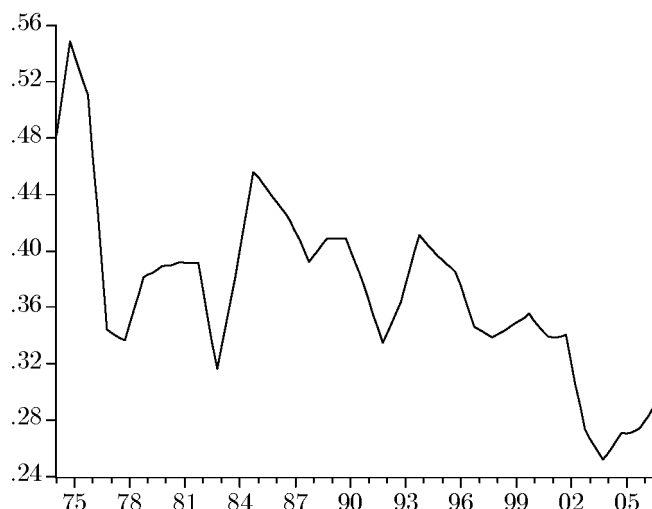
$$\left(\frac{WL}{PBI} \right)_t = a + b\rho_{t,t-16}^{roll} + ct + I_t^{criss} + \xi_t \quad (33)$$

a los efectos de explicar la evolución de la participación de los asalariados en el producto $\left(\frac{WL}{PBI} \right)$ en función de la estimación *rolling* de ρ ($\rho_{t,t-16}^{roll}$), una constante (a), una tendencia (t) y una variable *dummy* para el período 2002-2005 (fase aguda de la crisis y años posteriores).

4 Una aplicación empírica al caso argentino

Como consecuencia del proceso estanflacionista pos-crisis, la participación de los trabajadores en el producto se redujo sustancialmente desde fines de 2001 hasta mediados de 2003, reforzando una tendencia regresiva que se aprecia desde mediados de los años 70. Tales características pueden apreciarse de manera más precisa en el gráfico 1 que se ilustra a continuación.³⁴

Gráfico 1. Participación de los asalariados en el PBI de la Argentina: 1974-2006



Fuente: elaboración propia en base a datos de Félix y Pérez (op. cit.), Lindenboim y otros (op. cit.). Nota: la participación examinada no incluye los ingresos de cuentapropistas y difiere en la metodología de cálculo de la Subsecretaría de Programación Económica del Ministerio de Economía y Producción de la Nación.

A partir del golpe de estado de 1976, las medidas implementadas por el gobierno de *facto* (congelamiento salarial en contextos inflacionarios, represión sindical, terrorismo de estado, etc.) parecieran haber “disciplinado” estructuralmente a la mano de obra asalariada, cuya participación en el PBI desde fines de los 70 y durante más de 20 años se estabilizó en 20 puntos porcentuales por debajo de la alcanzada a comienzos de 1975 (y más de 30 puntos porcentuales por debajo de la participación que usualmente obtienen los trabajadores en los países desarrollados).³⁵

³⁴ Nótese que tanto para el gráfico 1 cuanto para el análisis sub-siguiente acerca de la relación existente entre distribución funcional del ingreso, demanda agregada y grado de monopolio en Argentina se ha utilizado como proxy de la participación de los asalariados en el PBI a una serie combinada que surge de los estudios de Lindenboim y otros (op. cit.) y Félix y Pérez (op.cit). Las estadísticas recientemente difundidas por la Dirección de Cuentas Nacionales del Ministerio de Economía y Producción de la Nación permitirán en el futuro cercano el desarrollo de un análisis de sensibilidad de los resultados aquí obtenidos a la utilización de una proxy más apropiada para la variable distributiva.

³⁵ Las palabras de Basualdo son útiles para ilustrar algunas de las mutaciones experimentadas por la economía argentina luego de 1976 y sus repercusiones sobre la concentración de la actividad económica nacional (Basualdo, 2001: 39): “*A partir de la dictadura militar, y de las profundas transformaciones económicas, políticas y sociales que acompañaron la mayor derrota popular del siglo XX, la situación anterior se replanteó drásticamente. De allí en más, los acreedores externos y el capital concentrado interno -*

Como se aprecia en el gráfico 1, la reciente crisis del régimen convertible ha contribuido a empeorar la situación. No obstante ello, los datos más recientes en materia de distribución funcional del ingreso parecieran mostrar una recuperación pronunciada (con más “efecto empleo” que crecimiento del salario real) que, sin embargo, no ha permitido recomponer el peso relativo de la masa salarial prevaleciente hacia fines de 2001.

Estos resultados no solamente reafirman la importancia del debate en torno a la cuestión distributiva, sino que también son relevantes desde un punto de vista teórico para rechazar la validez (al menos para el caso argentino) de las afirmaciones vertidas por Bowley (1927), Keynes (1939), Kalecki (1938a), Robinson (1942), Kaldor (1955-56) y Weintraub (1959), entre otros, acerca de la “llamativa” constancia de la distribución funcional del ingreso. Este “hecho estilizado” para las economías industriales, ha sido común y poco cautelosamente extrapolado a las economías en desarrollo, a efectos de ser utilizado como excusa pseudo-empírica para minimizar la importancia del análisis de la distribución en términos funcionales y realzar la (supuestamente) mayor relevancia de la desigualdad interpersonal.

En este sentido, la evidencia disponible durante los últimos 30 años de la historia económica argentina muestra la vital importancia de recuperar el análisis distributivo en términos de lucha de clases. Es por ello que en las siguientes secciones se examinan en qué medida los determinantes keynesianos-poskeynesianos típicos de la distribución funcional del ingreso contribuyen a explicar el comportamiento de la participación de los asalariados en el PBI en el caso argentino.

4.1 Demanda agregada y distribución funcional del ingreso en Argentina

Como se explicitara en la sección metodológica, la evaluación del impacto de la demanda agregada sobre la participación de los trabajadores en el producto requiere del control por endogeneidad que puede obtenerse a partir de la implementación de un modelo de vectores autorregresivos.

Sin negar la necesidad de desarrollar un modelo estructural que permita dar cuenta de los intrincados nexos causales que puedan explicar las relaciones subyacentes, la utilización de modelos VAR-VEC bivariados puede proveer de cierta información preliminar sumamente esclarecedora.³⁶

Para el caso argentino, y con la información disponible que se describe en la sección 3, se procedió a estimar diversas especificaciones conforme al protocolo habitual consistente en los siguientes pasos:

- 1.- Testeo de raíces unitarias;
- 2.- Evaluación de cointegración;
- 3.- Estimación del modelo y análisis de sensibilidad;
- 5.- Discusión de los resultados de las funciones impulso-respuesta.

En lo que respecta a los tests de raíces unitarias, se implementaron una

constituido a partir de entonces por los conglomerados extranjeros y los grupos económicos locales- pasan a controlar el proceso económico con base en la sobreexplotación de los trabajadores y una férrea subordinación del Estado a sus intereses particulares”.

³⁶ Ver al respecto Carrera, Félix y Panigo (1998).

serie de especificaciones alternativas de los tests ADF (Dickey y Fuller, 1979) y Phillips-Perron (1988), cuyos resultados se reportan en la tabla 1.³⁷

Tabla 1. Probabilidades de las hipótesis nulas de raíz unitarias bajo diversos test y especificaciones alternativas del componente determinístico de los mismos. Argentina, 1974-2005

	Comp. determ. del test	PBI real (desest.)	W/Q (desest.)
ADF	Ninguno	0.97	0.15
	Constante	0.96	0.54
	Constante y tendencia	0.62*	0.20*
	Ninguno	0.97	0.26*
Phillips-Perron	Constante	0.94	0.34
	Constante y tendencia	0.52*	0.23

Fuente: elaboración propia en base a datos del INDEC, de Lindenboim y otros (op. cit.), Féliz y Pérez (op. cit.) y Subsecretaría de Programación Económica del Ministerio de Economía y Producción de la Nación. Nota: las probabilidades remarcadas con “*” son aquellas que corresponden a las mejores especificaciones del componente determinístico en cada caso.

Como puede apreciarse, la hipótesis nula de raíz unitaria no puede rechazarse en ambas series, independientemente del test y de la especificación del componente determinístico que se utilice.

La existencia de series no estacionarias es una condición necesaria pero no suficiente para la existencia de cointegración entre las variables examinadas. Para ello es necesario implementar alguno de los tests de Johansen (1988, 1995). Siguiendo el procedimiento de Carrera, Féliz y Panigo (1998), se ha utilizado el test de la traza, uno de los más comúnmente utilizados para este propósito.

Debido a la circularidad existente entre el número de rezagos óptimo y la cantidad óptima de vectores de cointegración, se presenta en la tabla 2 un análisis de sensibilidad del test de Johansen a distintas especificaciones del componente determinístico de las series, ecuaciones de cointegración y diversos rezagos en las variables dependientes.

³⁷ El bajo poder de los test de raíces unitarias para muestras pequeñas es un consenso generalizado entre los econométricos. Es por ello que se recomienda habitualmente aplicar una amplia batería de tests alternativos (y con distintas hipótesis nulas) para examinar la robustez de los resultados. Sin embargo, un trabajo reciente de Carrera, Féliz y Panigo (2003) demuestra que, para el caso de la gran mayoría de las variables macroeconómicas argentinas, la hipótesis de no estacionariedad no pareciera poder rechazarse más allá del test utilizado.

Tabla 2. Número de vectores de cointegración más apropiados según el test de la traza de Johansen, para distintas especificaciones y diversos números de rezagos. Resultados para Argentina, 1975-2005

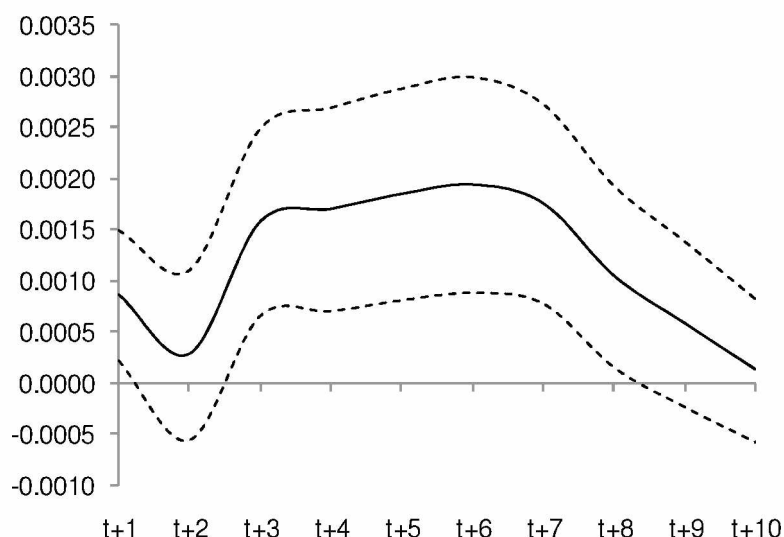
Tendencia en las series	Componente determinístico en la ecuación de cointegración	Rezagos				
		1	2	3	4	5
Ninguna	Ninguno	0	0	0	0	0
Ninguna	Constante	1	0	0	0	1
Lineal	Constante	1	1	0	1	1
Lineal	Constante y tend.	1	0	0	0	0

Nota: las variables incluidas para el test de cointegración son el PBI real (a precios de 1993) y la participación de los asalariados en el producto. El tipo de test de Johansen utilizado es el de la traza. Resultados similares se obtienen a partir del test de máximo autovalor.

Se aprecia en la tabla 2 que, como es usual en los estudios que utilizan modelos VEC (aunque sea generalmente ocultado), no es posible determinar con certeza cuál es la especificación econométrica más apropiada para estimar el modelo de ecuaciones simultáneas. Es por ello que se ha optado por la implementación de un nuevo análisis de sensibilidad, estimando un VAR irrestricto (en primeras diferencias) y tres VEC con un vector de cointegración y distintas especificaciones de los componentes determinísticos (con una cantidad de rezagos óptima para cada caso determinada por el test de Akaike).

Por una cuestión de espacio no se reportan las salidas de regresión de los distintos modelos, sino que se resumen sus principales resultados (los de las funciones impulso-respuesta) en los gráficos que se presentan a continuación.

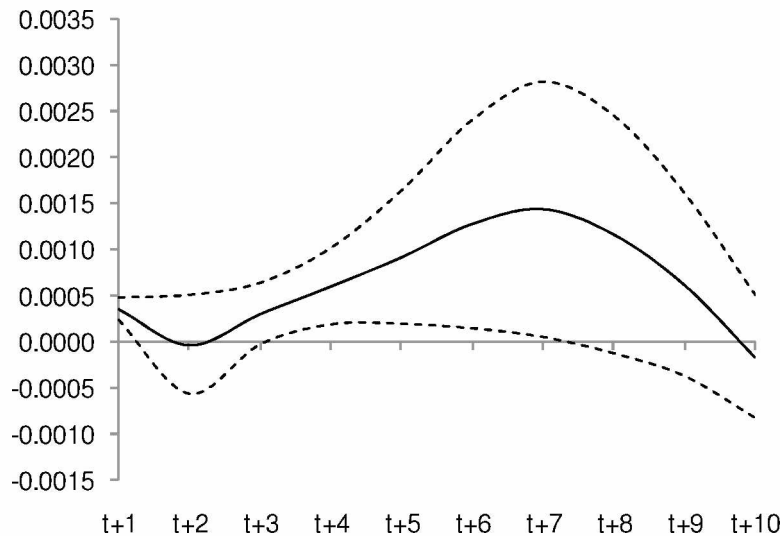
Gráfico 2. Resultados del modelo VAR (Argentina, 1974-2005). Respuesta de la participación de los asalariados en el PBI ante un *shock* de un desvío estándar en el PBI real



Nota: resultados promedio (línea continua) e intervalo de confianza (derivado de simulaciones de Montecarlo y definido por el rango entre las líneas punteadas) para la especificación VAR irrestricta. Para el período examinado, el *shock* del PBI real es de aproximadamente 5500

millones de pesos a valores de 1993.

Gráfico 3. Resultados del modelo VEC (Argentina, 1974-2005). Respuesta de la participación de los asalariados en el PBI ante un *shock* de un desvío estándar en el PBI real



Nota: resultados promedio (línea continua) e intervalo de confianza (derivado del desvío estándar de las respuestas obtenidas para distintas especificaciones del modelo VEC y definido por el rango entre las líneas punteadas) para la especificación VAR irrestricta. Para el período examinado, el *shock* del PBI real es de aproximadamente 5500 millones de pesos a valores de 1993.

Con diferencias de segundo orden, tanto en la dinámica de las respuestas cuanto en la dimensión de las mismas, se aprecia un impacto levemente positivo del PBI (*proxy* de la demanda agregada) sobre la participación de los trabajadores en el producto, tanto en los modelos VAR, cuanto en las especificaciones VEC. Este resultado pareciera contradecir las hipótesis poskeynesianas tradicionales, dando mayor sustento a la hipótesis clásica que se desprende de los textos de Smith [1776](1994) y Ricardo [1817](1959).

Sin embargo, la magnitud del efecto observado es sustancialmente pequeña y no significativamente distinta de cero, tanto en el corto como en el mediano plazo (a partir del octavo trimestre luego del *shock*). De esta manera, si la participación de los asalariados argentinos en el producto se redujo sustancialmente en los últimos 30 años, esto no puede ser explicado por la evolución de la demanda agregada en dicho período, sino que pareciera estar relacionado a otro tipo de determinantes de carácter más bien estructural.

4.2 Grado de monopolio y distribución funcional del ingreso en Argentina

Al comienzo de la introducción, se enfatizó el hecho de que uno de los aportes poskeynesianos más relevantes para la temática aquí examinada consiste en haber recuperado la tradición iniciada por Marx [1867](1994), Lenin [1916](1948) y Luxembourg [1913](2003) en lo que respecta a la

relación entre poder de mercado y distribución funcional del ingreso. En este sentido, las diversas contribuciones de Kalecki y Robinson reexaminadas en el marco teórico resultan particularmente esclarecedoras para comprender que, allí donde la norma es la competencia imperfecta habrá necesariamente explotación de la mano de obra y, consecuentemente, cuanto mayor sea el grado de monopolio, menor será la participación de los asalariados en el PBI.

Utilizando la metodología que descripta en la sección 3.2, se ha evaluado el impacto de un aumento en el grado de monopolio sobre la distribución funcional del ingreso en el caso argentino. En este sentido, los resultados de la presente sección pueden verse como un aporte complementario al análisis del impacto económico de las prácticas no competitivas en Argentina, que se desarrollara oportunamente a partir de las diversas contribuciones de Azpiazu, Basualdo, Khavisse y sus colaboradores de FLACSO.³⁸

Como se remarcará oportunamente en dicha sección, la clave del proceso metodológico consiste en construir una serie representativa de la evolución del grado de monopolio, aproximándola a partir de la evolución temporal de la autocorrelación de las rentabilidades relativas de los capitales reguladores (las firmas que cotizan en Bolsa). Cuanto mayor sea la persistencia de dichas rentabilidades, mayor será el indicio de existencia de barreras a la entrada en las distintas actividades y, por lo tanto, mayor evidencia a favor de la prevalencia de prácticas no competitivas. En las tablas 3 a 5 se reportan los principales resultados de las diversas estimaciones econométricas implementadas para obtener los coeficientes de la ecuación (32) (ver sección 3.2) en distintos sub-períodos de nuestra historia.

Tabla 3. Estimación de la persistencia de las rentabilidades relativas de los capitales reguladores. Resultados para el período expansivo pre-crisis (1994-1998)

	FE	RE	FE-AR	RE-AR	GLS-FE	GLS-RE
EBITDA(relativo) _{t-1}	0.055	0.248***	-0.175***	-0.086**	0.120***	0.259***
	[0.036]	[0.034]	[0.036]	[0.035]	[0.035]	[0.035]
Constante	0	0	0	0	-0.004	0
	[0.002]	[0.002]	[0.002]	[0.004]	[0.004]	[0.001]
Observaciones	809	809	753	809	806	806
Firmas	56	56	53	56	53	53
R2	0.003	0.06	0.03	0.06		
Prob > F - [HINO]	0					
Prob > chi2 - [FE vs. RE]		0				
Log likelihood					1882.27	1749.75
Prob > chi2 - [HETERO]					0	
Test de Wooldridge			0			

Nota: en todos los casos la variable dependiente es la rentabilidad relativa (EBITDA relativo) de las firmas, calculado como el EBITDA de cada una de ellas en t menos el EBITDA promedio de todas las firmas en t.

³⁸ Véase, por ejemplo, Azpiazu y Khavisse (1983), Azpiazu y Basulado, (1989), Basualdo y Khavisse (1993), Basualdo (1995), Azpiazu (1998), Basualdo (2000), Azpiazu y Basualdo (2001) o Azpiazu, Basualdo y Khavisse (2004).

Tabla 4. Estimación de la persistencia de las rentabilidades relativas de los capitales reguladores. Resultados para el período de crisis (1999-2002)

	FE	RE	FE-AR	RE-AR	GLS-FE	GLS-RE
EBITDA(relativo) _{t-1}	0.225*** [0.035]	0.470*** [0.031]	-0.223*** [0.034]	-0.135*** [0.033]	0.195*** [0.031]	0.478*** [0.029]
Constante	0 [0.002]	0 [0.002]	-0.001 [0.002]	0 [0.005]	0.014 [0.019]	0.001 [0.001]
Observaciones	973	973	906	973	973	973
Firmas	67	67	67	67	67	67
R2	0.043	0.19	0.05	0.19		
Prob > F - [HINO]	0					
Prob > chi2 - [FE vs. RE]		0				
Log likelihood					2183.21	2079.54
Prob > chi2 - [HETERO]					0	
Test de Wooldridge			0			

Nota: en todos los casos la variable dependiente es la rentabilidad relativa (EBITDA relativo) de las firmas, calculado como el EBITDA de cada una de ellas en t menos el EBITDA promedio de todas las firmas en t.

Tabla 5. Estimación de la persistencia de las rentabilidades relativas de los capitales reguladores. Resultados para el período de expansión pos-crisis (2003-2005)

	FE	RE	FE-AR	RE-AR	GLS-FE	GLS-RE
EBITDA(relativo) _{t-1}	0.065 [0.048]	0.643*** [0.034]	-0.131** [0.053]	0.372*** [0.042]	0.147*** [0.042]	0.665*** [0.032]
Constante	0 [0.002]	0 [0.003]	0 [0.002]	0 [0.004]	0.124*** [0.029]	- 0.005*** [0.001]
Observaciones	426	426	362	426	425	425
Firmas	64	64	63	64	63	63
R2	0.005	0.45	0.02	0.45		
Prob > F - [HINO]	0					
Prob > chi2 - [FE vs. RE]		0				
Log likelihood					1102.21	989.51
Prob > chi2 - [HETERO]					0	
Test de Wooldridge			0			

Nota: en todos los casos la variable dependiente es la rentabilidad relativa (EBITDA relativo) de las firmas, calculado como el EBITDA de cada una de ellas en t menos el EBITDA promedio de todas las firmas en t.

El primer resultado general que se destaca es el hecho de que en todos los sub-períodos examinados se rechaza la hipótesis nula de que todas rentabilidades relativas promedio de largo plazo sean iguales a cero (la Prob > F - [HINO] es siempre igual a 0), de manera que no puede rechazarse la hipótesis alternativa de que existen diferenciales no observables de largo plazo en las tasas de rentabilidad de las empresas examinadas.

Este primer indicio de poder de mercado o barreras a la entrada para toda la muestra se complementa con el hallazgo de que, en base a la mayoría de los estimadores, el coeficiente de autocorrelación de la persistencia relativa es generalmente significativamente distinto de cero y positivo.

Este resultado general, sin embargo, es mucho más relevante para el período de crisis, en tanto durante las expansiones la persistencia de las rentabilidades relativas pareciera reducirse (siendo ello especialmente cierto para el período pre-crisis).

A partir de un análisis de sensibilidad inter-estimador, pareciera que el poder de mercado de las firmas ha crecido tendencialmente desde 1994 en adelante.

Sin embargo, debido a que los resultados econométricos de tablas 3 a 5 son particularmente sensibles al método de estimación (especialmente para el período pos-crisis), a continuación se presentan dos enfoques alternativos (aunque menos rigurosos) para el análisis de la persistencia de las rentabilidades relativas de las firmas.

El primero de ellos (ver tabla 6) consiste en estimar los coeficientes de (auto)correlación de Pearson y Spearman (recordando que este último involucra la estimación de un coeficiente de autocorrelación ordinal) para la variable EBITDA relativa. A mayor correlación, mayor indicio de poder de mercado.

El segundo enfoque (ver tabla 7) radica en evaluar las probabilidades de transición de las firmas entre grupos alternativos de rentabilidad relativa definidos por los percentiles 25 y 75 de la función de distribución de las observaciones de dicha variable (de manera que quedan establecidos tres grupos de rentabilidad relativa: alta, media y baja). A mayor probabilidad general de transición, menor indicio de poder de mercado.

Tabla 6. Coeficiente de (auto)correlación del indicador de rentabilidad relativa

Período	Pearson	Spearman
1994-1998	0.249	0.266
1999-2002	0.439	0.352
2003-2005	0.674	0.657

Nota: el coeficiente de Pearson mide simplemente la correlación entre la rentabilidad relativa en t y la reportada en $t-1$, mientras que el coeficiente de Spearman mide la misma correlación, pero no respecto del nivel de la serie, sino del *ranking* derivado de la misma para cada momento del tiempo respecto del que se obtuvo en el período anterior.

Tabla 7. Probabilidades trimestrales promedio de transición entre distintos grupos de rentabilidad relativa

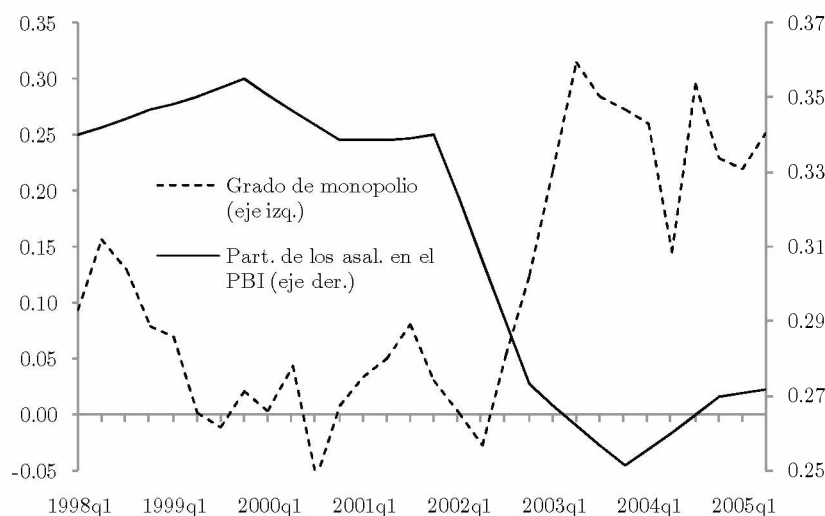
Período		Rent. Baja (t+1)	Rent. Promedio (t+1)	Rent. Elevada (t+1)
1994- 1998	Rent. baja (t)	0.59	0.29	0.12
	Rent. promedio (t)	0.16	0.71	0.14
	Rent. Elevada (t)	0.15	0.30	0.55
	Prob. general		0.19	
1999- 2002	Rent. baja	0.64	0.28	0.08
	Rent. promedio	0.14	0.69	0.17
	Rent. elevada	0.12	0.30	0.58
	Prob. general		0.18	
2003- 2005	Rent. baja	0.73	0.21	0.06
	Rent. promedio	0.28	0.61	0.11
	Rent. elevada	0.11	0.21	0.68
	Prob. general		0.16	

Nota: en las distintas celdas se presentan las probabilidades trimestrales promedio de transición desde un grupo de rentabilidad relativa en t a otro en $t+1$ (nótese que por ello, las probabilidades sólo suman 1 a nivel horizontal). En el grupo rentabilidad baja se incluyen a todas las observaciones con una rentabilidad relativa inferior a -0.02. Las observaciones correspondientes a rentabilidades relativas superiores o iguales a -0.02 e inferiores a 0.02 (los percentiles 25 y 75 de la distribución, respectivamente) se agrupan en la categoría de rentabilidad promedio. Finalmente, las observaciones con rentabilidades relativas iguales o superiores a 0.02 están comprendidas en el grupo de rentabilidad elevada.

Como se observa en las tablas precedentes, los enfoques estadísticos alternativos (al análisis econométrico) reproducen en gran medida los resultados de las tablas 3, 4 y 5, con una evolución de la persistencia de las rentabilidades relativas (*proxy* de grado de monopolio) que aumenta con la crisis, para luego seguir creciendo durante el último período.

Para obtener una estimación más precisa de la dinámica de nuestra variable de interés (el poder de mercado aproximado por la persistencia de las rentabilidades relativas) se ha re-estimado de manera *rolling* (con ventanas móviles de 16 trimestres) la ecuación (32) a partir del estimador más robusto según los diversos test de especificación (el GLS-FE). En el gráfico 4, se exhibe la evolución intertemporal del coeficiente de autocorrelación de la persistencia de las rentabilidades relativas en conjunto con la dinámica reciente de la distribución funcional del ingreso.

Gráfico 4. Evolución comparada (1998-2005) de la distribución funcional del ingreso y del grado de monopolio en Argentina



Nota: la serie “grado de monopolio” se ha construido a partir de una estimación GLS-FE *rolling* (con ventanas móviles de 16 trimestres) de la ecuación (32), guardando para cada ventana muestral el coeficiente correspondiente al primer rezago de la variable dependiente. De esta manera, se puede generar una serie temporal de coeficientes autorregresivos *rolling* que dan cuenta de la evolución de la persistencia de corto plazo de las rentabilidades relativas.

Antes de analizar la relación evidente que se deriva del gráfico anterior entre grado de monopolio y participación de los asalariados en el PBI, es importante destacar un hecho particularmente notorio. Al obtener las estimaciones *rolling* de la persistencia de las rentabilidades relativas se aprecia que la variable *proxy* del grado de monopolio crece fuertemente desde 1999 hasta fines del 2002, para luego decaer levemente. De esta manera, aunque decreciente en los últimos años, el poder de mercado promedio para el período 2003-2005 es significativamente superior al que se reporta para el resto de la muestra. Entre otras causas, ello pareciera explicarse por la devaluación real de fines de 2001 que, al proteger a la economía de la competencia externa, ha generado un contexto propicio para prácticas no competitivas. Conforme a las predicciones de Kalecki (contraciclicidad del poder de mercado), el fuerte crecimiento de la economía en los últimos años ha reducido el grado de monopolio, pero no pareciera ser aún suficiente como para alcanzar los niveles de competencia pre-crisis.

Una vez discutidas las características más salientes de la dinámica del grado de monopolio, se pueden examinar de manera más apropiada los resultados de las diversas estimaciones econométricas de la ecuación (33) (ver sección 3.2). En la tabla 8 se reportan los coeficientes y estadísticos más relevantes al respecto:

Tabla 8. Resultados de las estimaciones alternativas para el modelo de distribución funcional en base al grado de monopolio. Argentina, 1998-2005

	(1)	(2)	(3)
Grado de monopolio	-0.288*** [0.038]	-0.118*** [0.018]	-0.519*** [0.120]
Constante	0.343*** [0.006]	0.469*** [0.041]	-0.833 [0.889]
<i>Dummy</i> crisis		-0.039*** [0.006]	-0.132*** [0.022]
Tendencia		-0.001*** [0.0003]	-0.002 [0.006]
Observaciones	30	30	28
R ²	0.67	0.95	0.91
DW	0.62	1.29	1.94
Prob. F test	0	0	0
Prob. LM test			0.99
Prob. Jarque-Bera test			0.74
Prob. ARCH test			0.35

Nota: la variable dependiente es la participación de los asalariados en el PBI. El grado de monopolio se obtiene a partir de una estimación *rolling* (con ventanas móviles de 16 trimestres) de la ecuación (32), guardando para cada ventana muestral el coeficiente correspondiente al primer rezago de la variable dependiente y generando así una serie de tiempo para utilizar como variable explicativa. La diferencia entre la columna (2) y la columna (3) radica en que en esta última, la ecuación (33) ha sido reexpresada en logaritmos (para interpretar los coeficientes como elasticidades) y corregida por un término adicional AR(2).

En términos generales, se aprecia que el ajuste de la ecuación a los datos es bastante preciso (ver R^2), especialmente en la especificación logarítmica de la columna (3). Con esta especificación, no solamente el grado de monopolio resulta particularmente significativo para explicar la participación de los asalariados en el PBI (con una elasticidad de -0.52), sino que los diversos test de especificación parecieran dar la idea de que la ecuación no padece los problemas econométricos tradicionales (no significatividad de las variables explicativas, autocorrelación de los errores, heterocedasticidad y no normalidad de los residuos).

De esta manera, y remarcando que la escasez de observaciones induce a la precaución en la interpretación de los resultados, pareciera que la mayor parte de la caída en la participación de los asalariados en el producto que se aprecia entre fines de 2001 y fines de 2003 estaría explicada por el fuerte aumento del grado de monopolio que se verifica en forma concomitante, con una relación funcional que implica que, por cada incremento del 1% en esta última variable, la participación de los asalariados en el producto se reduce un 0.52%.

5 Conclusiones

En el presente documento se ha desarrollado un análisis prospectivo acerca de la relación existente entre demanda agregada, grado de monopolio y distribución funcional del ingreso en Argentina para el período 1976-2005.

A continuación, se presenta una síntesis de los principales resultados que han permitido alcanzar los objetivos de investigación: 1) revalorizar el enfoque funcional del análisis distributivo, con un énfasis especial en el impacto de la demanda agregada y el grado de monopolio sobre la participación de los asalariados en el PBI; y 2) evaluar detalladamente las principales contribuciones keynesianas y poskeyensianas que permiten mejorar la interpretación de los resultados empíricos.

En primer lugar se desataca el hecho de que la demanda agregada juega un papel central en materia distributiva tanto en Keynes, como en Kaldor, Kalecki y Robinson. Para todos estos autores existiría una relación negativa entre el crecimiento de la demanda agregada y la participación de los asalariados en el producto. Para Keynes (1936), Kaldor (1955-56, 1957) y Robinson (1962) ello obedecería a una relación positiva entre crecimiento e inflación no compensada por aumentos salariales equi-proporcionales, en tanto que para Kalecki [1933](1971), la misma relación se derivaría de un ahorro progresivo de mano de obra (con salarios nominales dados) a medida que se incrementan las ventas, debido a la existencia de “overhead labor”. Es importante mencionar en este punto que, tanto Keynes (1939) como Kaldor (1975) modificaron progresivamente sus opiniones al respecto. Ambos autores reconocieron que, debido a la existencia de capacidad ociosa o rendimientos crecientes a escala, la relación entre demanda agregada y distribución funcional del ingreso podría apartarse de los cánones keynesianos-poskeyensianos más tradicionales.

En lo que respecta al grado de monopolio, y más allá de la famosa concesión de Keynes (1939) a Kalecki ([1933]1971, 1938a, 1938b), resulta evidente que de los autores examinados, solamente éste último y Robinson [1933](1946) parecieran ver en aquella variable un elemento clave para la dinámica de las participaciones factoriales relativas. Tanto el economista polaco cuanto la catedrática de Cambridge profesaron abiertamente un profundo interés por las prácticas no competitivas en el proceso de formación de precios y su impacto sobre la distribución funcional del ingreso. No obstante ello, mientras que los aportes de Robinson al respecto fueron principalmente microeconómicos (ver Robinson, 1933), el enfoque kaleckiano incluye adicionalmente diversos aspectos macroeconómicos asociados a la evolución del poder de mercado. En este sentido, aún cuando ambos autores continuaban con el legado de Marx [1867](1994), Lenin [1916](1948) y Luxembourg [1913](2003), la perspectiva adoptada por Kalecki ([1933]1971, 1938a, 1938b) pareciera más afín al enfoque clásico, en tanto que los aportes de Robinson [1933](1946) se encuentran más influidos por el ascendente de Marshall [1890](1990) en Cambridge.

En lo que respecta al análisis empírico, los resultados obtenidos para Argentina entre 1976 y 2005, confirman que el supuesto de constancia de las participaciones factoriales relativas (común a los autores examinados en el presente documento) queda completamente descartado. Las fluctuaciones observadas son por demás elocuentes: la participación de los asalariados en el producto tuvo picos de 56% a comienzos de los 70, con vaivenes

sistemáticos en los años 80, un descenso marcado durante la década de 1990 y principios del nuevo siglo, y una recuperación significativa en los últimos años (aunque aún insuficiente a los efectos de recomponer la situación de los trabajadores prevaleciente a mediados de los años 70).

En cuanto a la demanda agregada como determinante de la participación de los asalariados en PBI de Argentina, los resultados obtenidos para el período 1976-2005 rechazan la contraciclicidad aducida por los autores keynesianos y poskeynesianos, reportando una relación (débilmente) positiva entre dichas variables.³⁹

Por el contrario, la relación entre poder de mercado y distribución funcional del ingreso, no solamente resulta mucho más significativa que la que se obtiene para la relación precedente, sino que pareciera reproducir fielmente las intuiciones poskeynesianas básicas. El aumento significativo del grado de monopolio en Argentina (para el período 1999-2005) se encuentra fuertemente asociado al deterioro de la participación de los asalariados en el PBI.

Del análisis conjunto de los resultados empíricos obtenidos para las distintas relaciones examinadas se derivan las siguientes discusiones en torno a la relevancia relativa de las distintas recomendaciones de política económica.

En términos generales, se destaca el hecho de que, si las autoridades desean reforzar el reciente cambio de tendencia en lo que se refiere a la distribución funcional del ingreso (que involucra un sustancial incremento de la participación de los asalariados en el PBI entre 2003 y 2006), las medidas destinadas a reducir el poder de mercado de los capitales reguladores tendrían un efecto más importante que aquellas que intentan recomponer la masa salarial a partir del crecimiento económico.⁴⁰ No obstante ello, ambos enfoques resultan en la práctica complementarios, aún cuando los mismos presentan diversas limitaciones asociadas al régimen de crecimiento y las expectativas inflacionarias. En efecto, si la inversión responde principalmente al margen de beneficios, una reducción en el grado de monopolio podría afectar negativamente al crecimiento y al empleo, lo cual generaría cierto *trade-off* entre desigualdad y pobreza. Por su parte, las políticas expansionistas enfrentan la restricción de tener un efecto más acotado sobre la distribución y, adicionalmente, generar reparos y recelos en

³⁹ En este sentido, los resultados parecieran respaldar los argumentos clásicos de Smith [1776](1994) y Ricardo [1817](1959), quienes, por diferentes razones, sostenían que los asalariados mejoraban su participación en el ingreso con el crecimiento de la economía.

⁴⁰ Debe mencionarse al respecto que, dependiendo de la naturaleza de las barreras a la entrada y de los tiempos relevantes para las decisiones de política económica, las medidas a implementar para reducir la explotación monopólica de la fuerza de trabajo son sustancialmente distintas. Si las barreras a la entrada se deben a la existencia de monopolios naturales, la explotación de la fuerza de trabajo se reduce a través de una regulación eficiente de dichos mercados por parte del sector público. Si se trata “monopolios no contestables à la Steindl (1945)”, la solución pasa por modificar las normativas vigentes en materia de crédito, a los efectos de reducir la demanda de colateral por parte de los bancos comerciales. Por su parte, si se trata de “barreras a la entrada à la Penrose [1959](1995)”, el accionar directo del sector público resulta insoslayable (a través de la gestión directa o de políticas de subsidios para las nuevas empresas que quieran participar del mercado). Finalmente, todas las medidas antes mencionadas pueden complementarse con el correcto accionar de la justicia, la legislatura y la oficina del ejecutivo que resguarden la “defensa de la competencia” (aunque, probablemente, con tiempos distintos a los que requiere la política económica).

gran parte de los actores económicos influenciados por años de Convertibilidad y políticas ortodoxas. Para ellos, la expansión se encuentra normalmente asociada a la palabra inflación, no solamente cuando la economía opera cerca de la plena utilización de la capacidad instalada. Implícitamente, gran parte de la discusión sobre las medidas expansionistas y/o pro-competitivas gira en torno al supuesto de rendimientos constantes a escala. Más precisamente, si pudiese demostrarse (y convencer a políticos, sindicalistas y empresarios) que existen rendimientos crecientes a escala, las políticas expansionistas no tienen por qué generar inflación y las pro-competitivas, aún cuando reduzcan el margen de beneficios, no tendrían por qué reducir la tasa de rentabilidad (si se aplican en conjunto con medidas expansionistas que permitan incrementar la producción y usufructuar los rendimientos a escala que aumentan las ventas sin crecientes necesidades de acumulación). En otras palabras, con rendimientos crecientes a escala la economía puede ser “wage led” y tener una “curva de Phillips” mucho más aplanada, generando así un espacio-tiempo concreto para la (“*autrement*”) utopía-ucronía del crecimiento igualador.

Referencias

- [1]. Aiginger, K. y M. Pftaffermayr (2000). "Profitability differences, market power and competition policy in transition countries," Austrian Institute of Economic Research.
- [2]. Altimir, O. (1986). "Estimaciones de la distribución del ingreso en la Argentina, 1953-1980," *Desarrollo Económico* 100(25): 521-566.
- [3]. Altimir, O. y L. Beccaria (1999). "Distribución del ingreso en la Argentina," Serie Reformas Económicas 40, CEPAL.
- [4]. Altimir, O. y L. Beccaria (2001). "El persistente deterioro de la distribución del ingreso en la Argentina," *Desarrollo Económico* 40(160): 589-618.
- [5]. Altimir, O., L. Beccaria y M. González Rozada (2000). "La evolución de la distribución del ingreso familiar en Argentina: un análisis de sus determinantes," Manuscrito, Maestría en Finanzas Públicas Provinciales y Municipales de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de La Plata.
- [6]. Altimir, O., L. Beccaria y M. González Rozada (2002). "La distribución del ingreso en Argentina. 1974-2000," *Revista de la CEPAL* 78: 55-85.
- [7]. Asimakopulos, A. (1975): "A Kaleckian theory of income distribution", *Canadian Journal of Economics* 8(3): 313-333.
- [8]. Asimakopulos, A. (1988). *Theories of income distribution*. Kluwer Academic Publishers.
- [9]. Atkinson, T. y F. Bourguignon (2000). *Handbook of income distribution*. Elsevier.
- [10]. Azpiazu, D. (1998). *La concentración en la industria argentina a mediados de los años noventa*. Buenos Aires: EUDEBA/FLACSO.
- [11]. Azpiazu, D. y Basualdo, E. (1989). *Cara y contracara de los grupos económicos: crisis del estado y promoción industrial*. Buenos Aires: Editorial Cántaro.
- [12]. Azpiazu, D. y Basualdo, E. (2001). "Concentración económica y regulación de los servicios públicos," *Enoikos* 19: 180-192.
- [13]. Azpiazu, D. y Khavisse, M. (1983). "La concentración en la industria argentina en 1974," Centro de Economía Transnacional, Instituto para América Latina, manuscrito.
- [14]. Azpiazu, D., Basualdo, E. y Khavisse, M. (2004). *El nuevo poder económico en la Argentina de los años 80*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores Argentina, Colección Economía Política Argentina.
- [15]. Bain, J. (1956). *Barriers to new competition, their character and consequences in manufacturing industries*. Harvard University Press.
- [16]. Baker, J y T. Bresnahan (1988). "Estimating the residual demand curve facing a single firm," *International Journal of Industrial Organization*. 6(3): 283-300.
- [17]. Baran, P. y P. Sweezy (1966). *Monopoly capital: An essay on the American economic and social order*. Monthly Review Press.

- [18]. Basualdo, E. (1995). "El nuevo poder terrateniente: una respuesta," *Revista Realidad Económica* 132: 126-149.
- [19]. Basualdo, E. (2000). *Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década de los noventa. Una aproximación a través de la reestructuración económica y el comportamiento de los grupos económicos y los capitales extranjeros*. Buenos Aires: FLACSO/Editorial UNQUI/IDEP, Colección Economía Política Argentina.
- [20]. Basualdo, E. (2001). *Sistema político y modelo de acumulación en la Argentina*. Universidad Nacional de Quilmes Ediciones.
- [21]. Basualdo, E. y Khavisse, M. (1993). *El nuevo poder terrateniente. Investigación sobre los nuevos y viejos propietarios de tierras de la Provincia de Buenos Aires*. Buenos Aires: Editorial Planeta.
- [22]. Baumol, W. (1982). "Contestable markets: An uprising in the theory of industry structure," *American Economic Review* 72(1): 1-15.
- [23]. Baumol, W., J. Panzar and R. Willing (1982). *Contestable markets and the theory of industry structure*. Harcourt Brace Jovanovich.
- [24]. Bebczuk, R. y L. Gasparini (2000). "Globalisation and inequality: the case of Argentina," Poverty and Income Inequality in Developing Countries, CEDERS and OECD, Marseilles.
- [25]. Beccaria, L. (1991). "Distribución del ingreso en la Argentina: explorando lo sucedido desde mediados de los setenta," *Desarrollo Económico* 123(31): 319-338.
- [26]. Beccaria, L. (1993). "Estancamiento y distribución del ingreso," en Minujín, A. (comp.): *Desigualdad y exclusión*, UNICEF/Losada.
- [27]. Blanchard, O. y D. Quah (1989). "The dynamic effects of aggregate demand and supply disturbances," *American Economic Review* 79(4): 655-673.
- [28]. Boulding, K. (1943). "The theory of the firm in the last ten years," *American Economic Review* 32(4): 791-802.
- [29]. Bowley, A. y J. Stamp (1927). *The national income, 1924: A comparative study of the income of the United Kingdom in 1911 and 1924*. Clarendon Press.
- [30]. Bresnahan, T. (1982). "The oligopoly solution concept is identified," *Economics Letters*. 10(1-2): 87-92.
- [31]. Carrera J., M. Félix y D. Panigo (1998). "The measurement of the equilibrium real exchange rate. A new econometric approximation," *Anales XXXIII de la Asociación Argentina de la Economía Política*. Universidad Nacional de Cuyo, Mendoza.
- [32]. Carrera, J., M. Félix y D. Panigo (2003). "Testing the order of integration with low power tests. An application to Argentine macro variables," *Journal of Applied Economics* 6(2): 221-246.
- [33]. Clark, J. [1899](1938). *The distribution of wealth: A theory of wages, interest and profits*. Macmillan.

- [34]. Davidson, P. (1960). *Theories of aggregate income distribution*. Rutgers University Press.
- [35]. Demsetz, H. (1973). "Industry structure, market rivalry, and public policy," *Journal of Law and Economics* 16(1): 1-9.
- [36]. Dickey, D. y W. Fuller (1979). "Distribution of the estimators for autorregresive time series with a unit root," *Journal of the American Statistical Association* 74(366): 427-431.
- [37]. Diéguez, H. y A. Petrecolli (1974). "La distribución funcional del ingreso y el sistema previsional en la Argentina, 1950-1972," *Desarrollo Económico* 55(14): 423-440.
- [38]. Dobb, M. (1975). *Teorías del valor y la distribución desde Adam Smith*. Siglo XXI Editores.
- [39]. Domar, E. (1946): "Capital expansion, rate of growth and employment", *Econometrica* 14(2): 137-147.
- [40]. Domowitz, I., R. Hubbard y B. Petersen (1986). "Business cycles and the relationship between concentration and price-cost margins," *The Rand Journal of Economics* 17(1): 1-17.
- [41]. Dunlop, J. (1938). "The movement of real and money wage rates," *Economic Journal* 48(191): 413-434.
- [42]. European Commission (1998). *Notice on the definition of the relevant market for the proposes of community competition law*, European Commission: Brussels.
- [43]. Federal Trade Commission (1992). *Horizontal Merger Guidelines*, Federal Trade Commission: Washington.
- [44]. Félix, M. y D. Panigo (2000). "Desigualdad, pobreza y bienestar en las regiones argentinas," Anales de la I Reunión Anual sobre Pobreza y Distribución del Ingreso. Universidad Torcuato Di Tella.
- [45]. Félix, M. y P. Pérez (2004). "Conflicto de clase, salarios y productividad. Una mirada de largo plazo para Argentina," en Boyer, R. y J. C. Neffa (coords.): *La economía Argentina y sus crisis (1976-2001)*. Miño y Dávila Editores.
- [46]. FIDE (1983). "La distribución del ingreso entre 1974 y 1982," *Coyuntura y Desarrollo* 60, Fundación de Investigaciones para el Desarrollo.
- [47]. Frenkel, R. y M. González Rozada (2000). "Tendencias de la distribución de ingresos en los años noventa," Serie de Documentos de Economía 16, Universidad de Palermo.
- [48]. Friedman M. y S. Kuznets (1945). *Income from independent professional practice*. National Bureau of Economic Research.
- [49]. Furtado, C. (1991). *Teoría y política del desarrollo económico*. Siglo XXI Editores: México.
- [50]. Gasparini, L. y W. Sosa (1999). "Bienestar y distribución del ingreso en la Argentina, 1980-1998," Anales de la XXXIII Reunión Anual de la AAEP, Rosario.
- [51]. Gasparini, L. y W. Sosa Escudero (2001). "Assessing aggregate

- welfare: growth and inequality in Argentina,” *Latin American Journal of Economics* 38(113): 49-71.
- [52]. Gasparini, L., M. Marchionni y W. Sosa Escudero (2000). “La distribución del ingreso en la Argentina y en la provincia de Buenos Aires,” *Cuadernos de Economía* No. 49, Grupo de Investigaciones Económicas del Ministerio de Economía de la Provincia de Buenos Aires, La Plata.
 - [53]. Gasparini, L., M. Marchionni y W. Sosa Escudero (2001). *La distribución del ingreso en la Argentina*. Premio Fulvio Salvador Pagani 2001, Fundación Arcor.
 - [54]. Gibson, B. (2005). *Joan Robinson’s economics. A centennial celebration*. Edward Elgar.
 - [55]. Glen, J., K. Lee y A. Singh (2001). “Persistence of profitability and competition in emerging markets,” *Economic Letters* 72(2): 247-253.
 - [56]. Goddard, J. y J. Wilson (1999). “The persistence of profit: A new empirical interpretation,” *International Journal of Industrial Organization* 17(5): 663-687.
 - [57]. González Rozada, M. y A. Menendez (1999). “The effect of unemployment on labor earnings inequality in Argentina,” Mimeo, Princeton University.
 - [58]. Grandes, M., D. Panigo y R. Pasquini (2007). “The cost of equity beyond CAPM: Evidence from Latin American stocks (1986-2004),” Documento de Trabajo 17, Centro para la Estabilidad Financiera.
 - [59]. Greene, W. (2000). *Econometric analysis*. Prentice-Hall.
 - [60]. Hamilton, J. (1994). *Time series analysis*. Princeton University Press.
 - [61]. Harcourt, G. (1963). “A critique of Mr. Kaldor’s model of income distribution and economic growth,” *Australian Economic Papers* 2: 20-36.
 - [62]. Harcourt, G. (1965). “A two-sector model of the distribution of income and the level of employment in the short run,” *Economic Record* 41: 103-117.
 - [63]. Harrod, R. (1936). *The trade cycle: An essay*. Clarendon Press.
 - [64]. Harrod, R. (1938). “An essay in dynamic theory,” *History of Political Economy* 28(2): 245-251.
 - [65]. Harrod, R. (1939). “An essay in dynamic theory,” *Economic Journal* 49(193): 14-33.
 - [66]. Hausman, J. (1978). “Specification tests in econometrics,” *Econometrica* 46(2): 1251-1271.
 - [67]. Jevons, W. [1871](1970). *Theory of political economy*. R. Black (ed.), Harmondsworth: Penguin
 - [68]. Johansen, S. (1991). “Estimation and hypothesis testing of cointegration vectors in Gaussian vector autoregressive models,” *Econometrica* 59(6): 1551-1580.

- [69]. Johansen, S. (1995). *Likelihood-based inference in cointegrated vectors autorregresive models*. Oxford University Press.
- [70]. Kaldor, N. (1955-56). "Alternative theories of distribution," *Review of Economic Studies* 23(2): 83-100.
- [71]. Kaldor, N. (1957). "A model of economic growth," *Economic Journal* 67(268): 591-624.
- [72]. Kaldor, N. (1961). "Capital accumulation and economic growth," in Lutz, F. and D. Hague (eds.): *The theory of capital*. St Martin's Press.
- [73]. Kaldor, N. (1975). "Economic growth and the Verdoorn Law - A comment on Mr Rowthorn's article," *Economic Journal* 85(340): 891-896.
- [74]. Kaldor, N. y J. Robinson [1941](2000). "Note on alternative hypothesis as to the determination of profit margins," *Review of Political Economy* 12(3): 267-271.
- [75]. Kalecki, M. (1938a): "The determinants of distribution of the national income," *Econometrica* 6(2): 97-112.
- [76]. Kalecki, M. (1938b). "The lesson of the Blum experiment," *Economic Journal* 48(189): 26-41.
- [77]. Kalecki, M. (1971). *Ensayos escogidos sobre dinámica de la economía capitalista*. Fondo de Cultura Económica.
- [78]. Keynes, J. M. (1936). *The general theory of employment, interest and money*. Macmillan.
- [79]. Keynes, J. M. (1939). "Relative movements of real wages and output," *Economic Journal* 49(193): 34-51.
- [80]. Lavoie, M. (1992). *Foundations of Post Keynesian economic analysis*. Edward Elgar.
- [81]. Lenin, V. [1916](1948). *Imperialism, the highest stage of capitalism*. Lawrence and Wishart.
- [82]. Lerner, A. (1934). "The concept of monopoly and the measurement of monopoly power," *Review of Economic Studies* 1(3): 157-175.
- [83]. Levine, D. (1988). "Marx's theory of income distribution," in Asimakopulos, A. (ed.): *Theories of income distribution (recent economic thought)*. Springer.
- [84]. Lindenboim, J., J. Graña y D. Kennedy (2005). "Distribución funcional del ingreso en Argentina. Ayer y hoy," Cuaderno de Trabajo 4, Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires.
- [85]. Llach, J. y S. Montoya (1999). "En pos de la equidad. La pobreza y la distribución del ingreso en el Area Metropolitana de Buenos Aires: diagnóstico y alternativas de políticas," IERAL.
- [86]. Luxembourg, R. (1913)[2003]. *The accumulation of capital*. Routledge.

- [87]. Marcuzzo, M. (2003). "Joan Robinson and the three Cambridge revolutions", Mimeo.
- [88]. Marshall, A. [1980](1990). *Principles of economics: An introductory volume*. Porcupine.
- [89]. Marx, K. [1867](1994): El capital. Siglo XXI Editores.
- [90]. Menger, C. [1871](1997). *Principios de economía política*. Madrid: Unión Editorial.
- [91]. Minujín, A. (ed.) (1993). *Desigualdad y exclusión*. UNICEF/Losada.
- [92]. Motta, M. (2004). *Competition policy: Theory and practice*. Cambridge: Cambridge University Press.
- [93]. Mueller, D. (1986). *Profits in the long run*. Cambridge: Cambridge University Press.
- [94]. Mueller, D. (1990): *The Dynamics of Company profits .An international Comparison*. Cambridge University Press.
- [95]. Nuti, M. (1970). "Vulgar economy in the theory of income distribution," *De Economist* 118(4): 363-369.
- [96]. Orsatti, A. (1983). "La nueva distribución funcional del ingreso en la Argentina," *Desarrollo Económico* 91(23): 315-337.
- [97]. Palley, T. (2005). "Class conflict and the Cambridge theory of distribution," in Gibson, B. (ed.): *Joan Robinson's economics. A centennial celebration*. Edward Elgar.
- [98]. Pasinetti, L. (1962). "Rate of profit and income distribution in relation to the rate of economic growth," *Review of Economic Studies* 29(4): 267-279.
- [99]. Pasinetti, L. (1983). "Nicholas Kaldor: a few personal notes," *Journal of Post Keynesian Economics* 5(3): 333-340.
- [100]. Penrose, E. [1959](1995). *The theory of the growth of the firm*. Oxford: Blackwell.
- [101]. Pérez Moreno, S. (2006). "La distribución de la renta en el pensamiento de Keynes: contribuciones económicas, opciones éticas y elementos biográficos claves," *Análisis Económico* XXI(48): 57-77.
- [102]. Phillips, P. y P. Perron (1988). "Testing for a unit root in time-series regression," *Biometrika* 75(2):335-346.
- [103]. Porter, R. (1983). "A study of cartel stability: The joint executive committee, 1980-1986," *The Bell Journal of Economics* 14(2): 301-314.
- [104]. Ricardo, D. [1817](1959). *Principios de economía política y tributación*. Fondo de Cultura Económica.
- [105]. Robinson, J. (1934). "Euler's theorem and the problem of distribution," *Economic Journal* 44(175): 398-414.
- [106]. Robinson, J. (1956). *The accumulation of capital*. Macmillan.
- [107]. Robinson, J. (1962). *Essays in the theory of economic growth*. Macmillan.

- [108]. Robinson, J. (1980). *Collected economic papers*. MIT Press.
- [109]. Robinson, J. [1933](1946). *La economía de la competencia imperfecta*. Madrid: Aguilar.
- [110]. Sahota, G. (1978). "Theories of personal income distribution: A survey," *Journal of Economic Literature* 16(1): 1-55.
- [111]. Salvia, A., E. Donza y E. Philipp (1997). "Cambio estructural y distribución del ingreso: 1980-1996. Un análisis de la evolución de la desigualdad social en el Gran Buenos Aires," Documento de Trabajo 6, Instituto Gino Germani, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires.
- [112]. Samuels W., J. Biddle y R. Emmett (2005). *Research in the history of economic, thought and methodology: A research annual*. Elsevier.
- [113]. Sardoni, C. (1993). "Effective demand and income distribution in The General Theory," *Journal of Income Distribution* 3(1): 48-83.
- [114]. Schmalensee, R. y R. Willing (1989). *Handbook of Industrial Organization*. Elsevier.
- [115]. Scheffman, D. and P. Spiller (1987). "Geographic market definition under the U.S. Department of Justice Merger guidelines," *The Journal of Law and Economics* 30(1): 123-147.
- [116]. Schohl, F. (1990). "The persistence of profits in the long run - A critical extension of some recent findings," *International Journal of Industrial Organization* 8(3): 385-404.
- [117]. Smith, A. [1776](1994). *La riqueza de las naciones*. Alianza.
- [118]. Sosa Escudero, W. y L. Gasparini (2000). "A note on the statistical significance of changes in inequality," *Económica XLVI* (1): 111-122.
- [119]. Sraffa, P. (1925). "Sulle relazioni fra costo e quantità prodotta," *Annali di Economia* II(1): 277-328.
- [120]. Steindl, J. (1945). *Small and big business. Economic problems of the size of firms*. Oxford: Blackwell.
- [121]. Steindl, J. (1976). *Maturity and stagnation in American capitalism*. Monthly Review Press.
- [122]. Sutton, J. (1991). *Sunk costs and market structure: Price competition, advertising and the evolution of concentration*. MIT Press.
- [123]. Tarshis, L. (1939). "Changes in real and money wages," *Economic Journal* 49(193): 150-154.
- [124]. Taylor, L. (1991). *Income distribution, inflation, and growth*. MIT Press.
- [125]. Tonvenorachi, M. (1993). "Old and new theories of income distribution," *Journal of Income Distribution* 3(1): 28-47.
- [126]. Uthman, U. (2006). "Profit-sharing versus interest-taking in the Kaldor-Pasinetti theory of income and profit distribution," *Review of Political Economy* 18(2): 209-222.
- [127]. Walras, L. [1874](1987). *Elementos de Economía Política Pura*. J.

Segura (ed.), Madrid: Alianza.

- [128]. Walsteijn, R. (1992-93). "Some reflections on the sensitivity of income distribution in the Kaldor-Pasinetti model," *Journal of Post Keynesian Economics* 15(2): 193-210.
- [129]. Weintraub, S. (1959). *A general theory of the price level, output, income distribution and economic growth*. Chilton Co.